

UNIVERSITE MOULOU D MAMMERI DE TIZI-OUZOU
FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET
DES SCIENCES DE GESTION



Mémoire de fin de cycle

En vue de l'obtention d'un diplôme de Master en science commercial

Option : finance et commerce international

Thème

**Etude comparative entre le crédit documentaire et la
remise documentaire**

Cas : « ENIEM exécuté par BEA »

Réalisé par :

M^{lle} : LOUIZINI ZOHRA

M^{lle} : IDDIR OUERDIA

Dirigé par :

Mr : ABIDI Mohammed

Soutenu publiquement devant le jury composé de :

Présidente : Oualikane Selem

Examineur : Acher

Rapporteur : ABIDI Mohammed

Promotion 2020/2021

Dédicaces

Je dédie ce mémoire

À mes très chers parents qui ont été toujours à mes côtés, merci pour votre amour, patience, soutien et encouragement.

J'espère que ce travail porte ma profonde reconnaissance et ma grande tendresse pour vous.

Je prie le bon dieu de les garder en bonne santé pour une longue vie, et m'aide être toujours leur fierté.

À mon frère Said et mes sœurs bien aimées pour leur aide et pour leur présence.

A ma binôme Ouerdia avec qui j'ai passé des bons moments tout au long de notre stage et étude. Sans oublier mes chers amis qui ont été toujours là pour moi, merci pour votre patience, conseils et surtout votre présence à tout moment.

Zohra

Dédicace

Je dédié avant tout et prés tout à mes parents qui mon soutenu.

A ma chère maman qui ma lissée un grand vide qui ma encourage de contenu mes études et je souhait que j'aurais aimées qu'elle soit la afin de voir ma réussite que dieu l'accueille dans son vaste paradis. Et pour moi un exemple de courage et sacrifice continu.

A mes cher sœur : Ouiza et que le dieu l'accueille dans son vaste paradis, Aldjia, Ouahiba, Dalila, Rachida, pour leur patiences et leur soutiens qu'ils n'ont cessés d'apporter pour moi tout long de ma vie. A mes chère frère : Mohammed, Madjid, Nassar, leur patiences et leur soutiens qu'ils n'ont cessés d'apporter pour au longe ma vie.

A ma binome zohra avec qui jai passé des bons moments tout au long de notre stage et étude. Sans oublier mes amis qui ont été toujours là pour moi



Ouerdia

Remerciements

Nous remercions DIEU le tout puissant de nous avoir donné la force et le courage de mener à terme ce travail.

On adresse nos sincères remerciements à Monsieur ABIDI Mohammed, d'avoir accepté de nous encadrer, son aide sans réserves et les conseils précieux qu'il nous a prodigué tout au long de ce travail.

Nous tenons à remercier nos parents, et également toutes nos familles pour leur confiance et leurs soutiens si appréciables.

L'expression de notre gratitude s'adresse également à notre chef de spécialité Mr Oualikene Selim.

Nous tenons à exprimer notre gratitude à nos professeurs qui nous ont suivis tout au long de notre cursus universitaire.

Nous tenons à remercier Me drech Kahina, Monsieur belkacem Karim qui nous a apporté son aide durant la période de notre stage pratique au sein de l'entreprise ENIEM.

Nos vifs remerciements pour l'ensemble du personnel de L'ENIEM pour l'esprit de coopération et la courtoisie dont ils ont fait preuve durant notre stage.

Nous remercions également l'ensemble des membres du jury qui ont accepté d'examiner ce travail.

Enfin, nous remercions également tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail.

Sommaire

Introduction Générale	01
Chapitre I : Aspect théorique de commerce extérieur	
Introduction	04
Section 1 : le cadre générale du commerce extérieur et son évolution.....	04
Section 2 : les instruments de paiement et les documents du commerce extérieure	11
Section 3 : la domiciliation bancaire.....	30
Conclusion	31
Chapitre II : les techniques de paiement à l'international	
Introduction	36
Section 1 : les techniques de paiement non documentaire.....	36
Section 2 : la présentation de crédit documentaire	39
Section 3 : présentation de remise documentaire	49
Conclusion	55
Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par l'ENIEM, exécuté par la BEA	
Introduction	57
Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA	57
Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou	67
Section 3 : Etude comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire	81
Conclusion	89
Conclusion Générale	90
Bibliographie	
Annexe	

Liste des abréviations

AC : air conditionné

BEA : banque extérieure d'Algérie

BIAM : banque industrielle de l'Algérie et de la méditerranée

BPRP : banque populaire rives de paris

CREDOC : crédit documentaire

D /A : document contre acceptation

D/P : document contre paiement

DAB : Distributeurs automatique de billets

DLVI : duplicata de la lettre de voiture international

DOE : direction des opérations avec l'étranger

DSTR : déclaration simplifié de transit

ENIEM : entreprise nationale des industries de l'électroménager

FC : facture commercial de navigation

FCA : franco transporteur

FOB: free on board

GAB : Guichets automatiques de banque

HOS : Hechsher-Ohlin-Samuelson

ISO : organisation international de normalisation

LTA : lettre de transport aérien

LTR : lettre de transport routier

MFD: montant des frai de domiciliation

OMC : l'organisation Mondiale de commerce

PDG : président directeur général

Liste des abréviations

REMDOC : remise documentaire

RUE : règles uniforme relatives aux encaissements

RUU : les règles et usances uniformes

SONELEC : société nationale de fabrication de montage du matériel électrique et électronique

TTC : toute taxes comprise

TVA : taxes sur la valeur ajoutée

UP : unité de prestation

Introduction générale

Le commerce extérieur est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales ou religieuses, en raison de la diversité dans la répartition des richesses. Il s'agissait quelquefois d'une question de survie. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables, parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devaient être acheminés en provenance d'autres pays le besoin de complémentaire ressenti inégalement entre les nations s'est transformé rapidement en fonction des rapports de force en une volonté de main mise sur l'ensemble des richesses mondial par les états les plus fort.

Cette évolution traduit une plus grande ouverture des économies nationales et donc une interdépendance accrue entre les pays, même si certains d'entre elles mettent des barrières à certains moments pour limiter les importations, mais aucune nation ne peut prétendre satisfaire la diversité de ses besoins de façon autonome, donc vivre en autarcie.

Les opérations effectuées avec l'étranger, appelées opérations du commerce extérieur, sont rendues très complexes, du le paiement d'une transaction internationale est plus sophistiqué qu'à l'achat ou la vente d'une marchandise effectuée sur son propre territoire, et de ce fait demande plus d'attention.

Pour les entreprises et les institutions financières, les activités commerciales internationales : (*importations, exportations, investissements de projets internationaux*) sont une source de contraintes et d'opportunités. Des techniques financières spécifiques sont progressivement apparues pour atténuer les premières et tirer profit des secondes.

Le développement des transactions internationales a été facilité par le recours à des instruments de crédit de financement et de garantie, et l'internationalisation des activités bancaires y compris les plus courantes a conduit les législateurs nationaux à multiplier les textes qui ont une incidence sur les opérations internationales de banque ou qui visent directement à les réglementer.

En outre, le secteur bancaire a toujours été au centre des échanges extérieurs, cherchant à faciliter et à répondre au mieux aux opérateurs dans la réalisation des opérations commerciales internationales.

Les banques jouent un rôle essentiel dans les échanges internationaux, et spécialement pour toutes les prestations monétaires qu'ils impliquent. Ces opérations seront des paiements, pour lesquels les banques réaliseront des transferts de devises, des changes, et couvriront éventuellement les risques de ces changes. Ce seront aussi et surtout des crédits qu'ils soient consentis en dinars, ou en devises, à des exportateurs ou à des importateurs, à court, moyen ou long terme, qu'ils soient liés à des opérations commerciales ou qu'ils réalisent des

Introduction générale

financements internationaux indépendants. Comme tout vendeur, l'exportateur encourt le risque de non paiement ou paiement tardif.

Pour y faire face, plusieurs moyens de financement s'offrent à lui dans le but de lui permettre le recouvrement de sa créance.

Parmi ces techniques de financement du commerce extérieur qui sont multiples, nous trouvons le crédit documentaire et la remise documentaire, qui sont des mécanismes qui répond généralement au désir du vendeur d'être payé au comptant et à l'acheteur d'obtenir des facilités de crédit ainsi que des délais de paiement.

Et le crédit documentaire est un instrument qui aide à réaliser ce besoin de confiance. Il répond aux nécessités des transactions commerciales internationales dans ses problèmes particuliers, notamment: la difficulté pour chaque partie d'apprécier la solvabilité, la probité et la capacité commerciale de l'autre partie, installée dans un environnement juridique et économique différent; et l'éloignement qui rend impossible l'échange simultané des marchandises et du paiement, sauf déplacement de l'une des parties, il permet une sécurité aux vendeurs et aux acheteurs qui se connaissent peu ou pas.

Selon l'article 720 du code de commerce, le crédit documentaire est : « *un crédit ouvert par une banque à la demande d'un donneur d'ordre, en faveur d'un correspondant de celui-ci et garanti par la possession de documents destinés à être transportés* ».

La remise documentaire ou appelé encore encaissement documentaire, est née de la méfiance réciproque qui existe tout particulièrement entre vendeur et acheteur de pays différents.

Pour mieux comprendre le Credoc et la Remdoc nous avons opté pour un cas pratique au niveau, l'ENIEM OUAD AISSI Tizi-Ouzou.

C'est en effet dans cette Optique d'amélioration continue que s'inscrit notre travail.

Et c'est dans ce contexte que notre problématique se pose :

« *Comment le crédit documentaire et la remise documentaire peuvent-ils constitué des moyens efficaces pour la réglementation et la réalisation du commerce extérieur ?* »

Nous allons répondre à cette problématique à travers les réponses aux questions suivantes :

- Quel sont les documents du commerce extérieur ?
- Quel sont les instruments de paiement du commerce extérieur ?
- Quel sont les technique de paiement du commerce extérieure ?
- Comment peut on distingue entre le crédit documentaire et la remise documentaire ?

Par ailleurs, dans le cadre de notre recherche, nous avons basé nos réflexions sur les hypothèses suivantes afin de répondre à certaines questions soulevées :

Introduction générale

- **Hypothèse 1 :** Le crédit documentaire procure une sécurité optimale pour l'importateur et l'exportateur.
- **Hypothèse 2 :** Le crédit documentaire est plus coûteux que la remise documentaire
- **Hypothèse 3 :** La réalisation de la remise documentaire est moins rigoureuse et complexe par rapport au crédit documentaire

Afin de répondre à notre principale question, et vérifié aussi nos hypothèses, nous avons consulté des différentes sources d'informations (ouvrages, journaux, internet, mémoires, revues, ...) et nous avons effectué un stage pratique au niveau de l'ENIEM OUED AISSI TIZI OUZOU dont l'objectif principal est de comparer entre le crédit documentaire et la remise documentaire.

Pour mener à bien notre travail, nous avons structuré notre travail en trois chapitres comme suit :

Dans le premier chapitre : est consacré au cadre théorique du commerce extérieur et nous allons présenter les instruments de paiement du commerce extérieur, les documents utilisés en matière de commerce extérieur, et la domiciliation bancaire.

Le second chapitre est consacré aux techniques et moyens de paiement de commerce extérieur

Enfin, dans le dernier chapitre, il s'agira de l'étude des opérations d'importation de crédit documentaire et la remise documentaire

Introduction

Dans la littérature économique beaucoup d'auteurs utilisent les expressions: commerce extérieur et commerce international comme des synonymes. Le commerce extérieur peut être considéré comme l'ensemble des échanges entre un pays et l'ensemble de ces partenaires extérieurs. Et le commerce international peut être donc défini comme l'ensemble des transactions commerciales entre les différentes nations du monde. Il s'agit ici d'un aspect plus dynamique, dans ce sens que tout ce qui est produit quelque part est vendu, et consommé ailleurs.

Les théories du commerce extérieur tentent d'expliquer pour quoi les pays échangent entre eux cette question vient d'identifier les raisons de leurs différences. Ces derniers qui s'expriment par les prix relatifs des différents produits.

Section 1 : le cadre générale du commerce extérieur et son évolution :

Le commerce extérieur est un élément essentiel dans le développement d'une économie, les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend de degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce internationales cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Ainsi, pour ces théories, les exportations d'un pays sont liées aux avantages comparatifs détenus par ce dernier.

1.1. Bref historique du commerce extérieur

« Le commerce international s'est développé à partir du XVIe siècle, sous l'influence combinée de l'essor du commerce maritime, de la découverte du Nouveau Monde et de l'organisation de nouvelles méthodes de production. En reconnaissant l'importance du rôle du marchand et la légitimité de l'activité économique, les mercantilistes ont favorisé le développement des échanges, en particulier des échanges internationaux, par l'importance qu'ils accordent dans leur doctrine à la balance commerciale. Selon cette doctrine, qui fait de l'échange un élément de la prospérité des nations, l'intervention de l'État dans le domaine économique est souhaitable dans la mesure où elle peut permettre un accroissement de la richesse, en particulier des possessions d'or et de métaux précieux. Le commerce international commence à prendre sa forme actuelle à partir du XVIIe siècle avec

Aspects théorique du commerce extérieur

l'émergence des États-nations et la prise de conscience que le commerce extérieur contribue à accroître la puissance des États. »¹

1.1.1. Définition de commerce extérieur :

Le commerce extérieur désigne l'ensemble des échanges de biens et services entre un pays et le reste du monde. Les échanges avec le reste du monde portent sur des marchandises, mais aussi sur des services et des capitaux. Il est divisé en commerce d'importation, d'exportation et de transit.

- **Le commerce d'importation**, c'est celui qui consiste à acheter de l'étranger le produit destiné à la consommation locale.
- **Le commerce d'exportation** est celui qui consiste à vendre à l'étranger le bien produit dans les frontières d'un pays. Et le commerce de transit est la faculté accordée à un produit originaire d'un pays A et destiné à la consommation d'un pays C de traverser le pays B sans acquitter le droit de douanier.²

1.2. Les théories du commerce international :

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges extérieurs. Leur influence sur la croissance économique dépend de degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce internationales cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leur avantage à la spécialisation. Ainsi, pour ces théories, les exportations d'un pays sont liées aux avantages comparatifs détenus par ce dernier.

1.2.1- Les théories traditionnelles du commerce international

Traditionnellement, la théorie économique renvoie aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème de Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) pour expliquer les avantages de la spécialisation.

1.2.2 La théorie des avantages absolus d'Adam Smith

Smith (1776)³ souligne que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède un avantage absolu en matière de productivité et à acquérir à l'étranger les produits où il est en infériorité absolue (toujours en matière de productivité). En d'autres termes, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il est le plus efficace, afin de pouvoir importer à un prix avantageux les biens pour les quels il est le moins efficace.

¹ **DigiSchool**: <https://www.doc-etudiant.fr/Commerce/Commerce-international/Cours-Commerce-international-129971.html> PDF

² **A.J.YEATS** : A Quoi tient la marginalisation de l'Afrique subsaharienne dans le commerce mondial international finances et développement, décembre 1990, vol 33, n° 4 BIRD, p. 36.

³ **MUCCHIELLI J. L, MAYER T.**, « Economie internationale », Editions Dalloz, Paris, 2005, p. 115.

Aspects théorique du commerce extérieur

Toutefois, la théorie de l'avantage absolu ne peut expliquer à elle seule qu'une partie du commerce international. En effet, le problème se pose lorsque des pays ne possèdent pas d'avantages absolus. D'où, la référence à la notion d'avantages comparatifs développée par David Ricardo.

1.2.3 La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo

L'économiste classique David Ricardo, dans son ouvrage "*Principes de l'économie politique et de l'impôt*" (1817)⁴ avance que l'échange est souhaitable même dans des situations où il n'existe pas d'avantages absolus. En s'appuyant sur un exemple numérique,

David Ricardo a pris comme nations; l'Angleterre et le Portugal, et comme biens le drap et le vin. Selon cet exemple ; avec un même nombre d'heures de travail, le Portugal produit 20 mètres de drap et 300 litres de vin tandis que l'Angleterre produit 10 mètres de drap et 100 litres de vin.

Pour ces deux biens, le Portugal détient un avantage absolu au sens d'Adam Smith, l'Angleterre n'a donc aucun n'avantage à l'exportation. Pourtant, il serait souhaitable qu'un échange s'établisse entre ces deux pays. C'est pourquoi David Ricardo se base sur les avantages comparatifs pour que l'échange puisse être profitable pour les deux nations.

Ainsi d'après la loi des avantages comparatifs, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité.

Toutefois, cette spécialisation (sur la base des avantages comparatifs), n'est favorable que si la demande étrangère des produits nationaux est suffisante ou importante.

En plus, une telle spécialisation présente des risques notamment pour les pays en développement riches en ressources naturelles. En effet, ces pays jouissant d'un avantage comparatif en matières premières, en particulier dans le secteur énergétique font face à d'importantes difficultés. La faiblesse de la diversification des exportations conjuguées à la volatilité des cours des matières premières sont à l'origine de la fragilité de la croissance économique de ces pays. De ce point de vue, la spécialisation axée sur les ressources naturelles ne profite pas à la création des dynamiques de la croissance, puisqu'elle ne favorise pas l'orientation des ressources vers les secteurs présentant des avantages à l'exportation, et qui sont exposés à la concurrence internationale.

⁴GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie, « Économie internationale : commerce et macroéconomie », Editions Dunod, Paris, 2003, p. 5.

1.2.4. Le théorème HOS

Heckscher – Ohlin⁵ tentent de comprendre ce qui permettrait d'expliquer l'existence de coûts comparés différents. Ils admettent, contrairement à Ricardo que les techniques de production peuvent être transférées d'un pays à l'autre. Dès lors, si les coûts de production sont différents, c'est parce que les prix de facteurs y sont différents. Ainsi, dans les pays richement dotés en facteur travail, le niveau des salaires est si bas qu'il pousse les entreprises à se spécialiser dans les secteurs intensifs en mains d'œuvre.

C'est ainsi qu'ils énoncent la loi des proportions des facteurs, en se fondant sur l'origine des différences de coûts. Selon ces auteurs, un pays tend à se spécialiser dans la production pour laquelle la combinaison des facteurs dont il dispose lui donne le maximum d'avantages. Chaque pays importe les biens qui incorporent des facteurs qui sont rares sur son territoire ou coûteux, et exporte les biens qui incorporent des facteurs qui sont abondants sur son territoire et donc peu coûteux.

Ces travaux ont été poursuivis par Samuelson⁶ (1941, 1948, 1949), selon qui, à long terme le commerce international tend à produire une égalisation des rémunérations des facteurs. Dès lors, les différences de coûts s'estomperont et l'incitation à échanger diminuera.

Testé empiriquement par W. Leontief (1944), les enseignements du théorème H.O.S étaient en paradoxe avec le résultat statistique obtenu. En effet, Leontief a analysé le contenu en travail et en capital des exportations américaines, il est parvenu au résultat suivant :

Les Etats-Unis dotés de beaucoup de capital, mais où la main d'œuvre est relativement rare, exportent des produits intensifs en facteur travail, et qui demandent moins de capital.

L'auteur explique cette contradiction théorique par la formation et l'organisation du travail ainsi que la qualité et l'efficacité de la main d'œuvre américaine.

Ce paradoxe a mis en exergue l'importance de la qualification du capital humain dans la performance d'un pays à l'exportation.

La théorie du commerce international est aussi objet d'une autre contradiction, repérée par le développement net depuis les années 50, des échanges croisés (échanges intra branches) de produits semblables. L'importante avancée technologique réalisée au sein d'une même branche permet aux pays de se spécialiser dans la fabrication et l'exportation des produits identiques, c'est par exemple le cas des produits d'innovation tels que les téléphones et les ordinateurs portables.

⁵GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie. Op. cit., p. 40.

⁶RAINELLI M., « Le commerce international », Editions La Découverte, Paris, 1997, p. 46.

Aspects théorique du commerce extérieur

Mais c'est surtout à partir des années 1960 que de nouvelles analyses du commerce international ont été développées. Ces analyses ont été essentiellement portées sur la montée de la différenciation des produits, et sur l'intervention plus ciblée de l'Etat.

1.3. Les nouvelles théories du commerce international

Le renouvellement de la théorie du commerce international fait ressortir le rôle de l'avancée technologique, des économies d'échelle et de l'hétérogénéité de la demande dans les échanges commerciaux internationaux

1.3.1. La théorie de l'écart technologique

Cette théorie a été développée par Posner (1961)⁷ énonce que l'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international. Ainsi, les pays en avance technologique exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées. Cette théorie met donc en exergue la possibilité pour les pays en voie de développement de participer aux échanges internationaux en exportant des produits issus des technologies banalisées.

Cette analyse est ainsi complétée par la théorie du cycle de vie de produit développée par Vernon (1966)⁸ pour expliquer le développement du commerce international par la dynamique du monopole d'innovation. Il a ainsi identifié quatre phases du cycle de vie d'un produit à savoir : l'émergence, la croissance, la maturité et le déclin. A chacune de ces phases correspond une phase du commerce international. C'est dans la seconde phase que le produit est exporté. Le recours à l'exportation s'explique par les deux principales motivations suivantes : i) la baisse des prix de vente, conjuguée à l'effet d'imitation, entraîne l'apparition d'une demande étrangère ; ii) le monopole commence à être concurrencé sur son propre territoire par des imitateurs, et l'exportation permet de prolonger son avance.

1.3.2. La différenciation des produits: moteur des échanges internationaux

Lassudrie-Duchêne B.⁹ a introduit le concept de « demande de différence ». Selon lui, les échanges croisés bien qu'ils portent sur des produits semblables, ces derniers bénéficient d'une « qualité de différence ». En d'autres termes, la différenciation des biens permet de satisfaire une demande dite de variété. Les nombreuses variétés permettent donc aux entreprises d'élargir leur marché potentiel.

⁷SANDRETTO R., « Les analyses du commerce international ». Cahiers français n° 315. 2003, p. 36.

⁸SANDRETTO R., Op.cit., p. 37.

⁹DUC-LOI. Phan, « Les théories du commerce international : état actuel des connaissances et controverses », *Revue d'Economie Rurale*, V 226. N° 226, 1995, P. 18. Disponible sur [www. Persée.fr/web](http://www.Persée.fr/web)).

Aspects théorique du commerce extérieur

C'est Chamberlin¹⁰ qui a introduit la notion de la concurrence monopolistique pour désigner la position du monopole vers laquelle sera poussée chaque firme. Toutefois, cette stratégie bute sur une contrainte importante liée à la hausse des coûts de variété, et qui ne sera levée que par l'accès aux marchés étrangers d'où la nécessité pour les entreprises de s'adresser à la demande internationale.

1.32.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits

La nouvelle théorie du commerce international abandonne le cadre de la concurrence pure et parfaite, en introduisant notamment l'hypothèse de rendements d'échelle croissants et de différenciation des produits.

1.3.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants

Dans les années 80 l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « la nouvelle théorie du commerce international » dont les initiateurs les plus connus sont Krugman P. et Helpman E¹¹. Ces auteurs ont d'ailleurs expliqué les échanges internationaux intra-branche par l'existence des économies d'échelle. Ces dernières peuvent être internes (au niveau des firmes) ou externes (au niveau de l'industrie).

L'ouverture aux échanges internationaux permet donc aux entreprises de produire à plus grande échelle et cela en produisant des biens différenciés.

En ce qui concerne les économies d'échelle externes, elles sont liées à la taille de la branche et s'expliquent par la concentration géographique de la production en présence d'entreprises, de nombreux sous-traitants, d'un réseau de services, des effets d'apprentissage, l'existence de centres de formation, etc. Une telle concentration est connue sous la conception « d'économies d'agglomération ».

Krugman¹² a aussi souligné que les accidents historiques sont à l'origine des avantages comparatifs et donc que la spécialisation internationale peut être arbitraire : un pays peut prendre la tête d'un secteur par accident ou avec l'aide de l'Etat. Cette situation s'auto-consolide avec les économies d'échelle externes.

1.3.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits

La demande des consommateurs et ses conséquences sur les stratégies des firmes fait ressortir deux types de différenciation : la différenciation verticale qui concerne des produits de qualité différente. Dans ce cas de différenciation, les biens peuvent être hiérarchisés car certaines

¹⁰ GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie. Op. cit., p. 40.

¹¹ RAINELLI M. Op.cit., p. 39.

¹² RAINELLI M. p. 39

Aspects théorique du commerce extérieur

caractéristiques sont mesurables (comme par exemple : la vitesse et la puissance d'une voiture).

La différenciation horizontale quant à elle, provient de la préférence pour la variété de la part des consommateurs telle qu'elle est soulignée par Lassudrie-Duchêne. Cette différenciation conduit les consommateurs à acheter des biens étrangers dès lors que ceux-ci présentent des caractéristiques jugées différentes de celles offertes sur le marché domestique.

Ceci donne lieu à des échanges intra-branche qui offre des possibilités pour les firmes de s'adresser à une demande plus importante.

1.4. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation

Les principales conclusions de cette nouvelle théorie du commerce international autorisent un gouvernement à intervenir dans les échanges afin d'aider ses entreprises à capter une partie de la rente ou à pénétrer sur un marché étranger¹³.

Etant donnée l'importance de la date d'entrée dans la production, l'incitation des pouvoirs publics à aider leurs entreprises est renforcée. Concrètement, les Etats peuvent favoriser l'apparition de nouveaux produits sur leur territoire notamment grâce à des subventions destinées à favoriser la recherche-développement, l'innovation et la supériorité technologique. Ces subventions permettent à l'entreprise nationale d'obtenir un coût de production unitaire plus faible que celui de ses concurrentes, ce qui lui donne rapidement une position monopolistique induite. Ainsi, si l'Etat a été plus ou moins ignoré ou condamné par les classiques, dans une économie mondiale où les gains se réalisent au détriment des autres nations, les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer sur la détermination des échanges et la spécialisation de leurs entreprises.

1.4.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie

La diversification géographique des partenaires commerciaux est l'objectif principal de la politique commerciale Algérienne ; mais la colonisation de l'Algérie par la France durant plus d'un siècle et le caractère exclusif de cette dernière n'ont guère favorisé cette volonté.

Ainsi, la stratégie commerciale de l'Algérie était axée sur le détournement de l'ancien colonisateur français vers la recherche d'autres partenaires.

L'Algérie n'a pas cherché à diversifier dans le but unique de diversifier ; les paroles du ministre du commerce de l'époque. L'Algérie doit acheter aux pays qui importent ses produits

¹³COISSARD Steven, « L'économie internationale selon Paul KRUGMAN », tiré du site

et pour les montants convenable, expliquent clairement que l'Algérie cherchait avant tout des partenaires lui garantissant le plus de profils.

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en évènement ; la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé les autorités Algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation du paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités Algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque –là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation.

Ce petit pas vers la nouvelle donné économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.

Section 2 : les instruments de paiement et les documents du commerce extérieure

Il existe dans tout contrat commercial deux obligations impératives, à savoir de déterminer les conditions de livraison et de paiement. Ce dernier représente donc un acte essentiel au dénouement du contrat. Il résulte de l'entrée en créance qui n'est pas force mentie au moment de livraison.

Il existe plusieurs instruments de paiements qui s'adaptent à la fois au moment contractuel prévu pour le règlement, ainsi qu'un niveau de sécurité accepte par le vendeur, qui sont :

2.1. Le virement international

Ce moyen de paiement consiste pour l'acheteur à demander à sa banque de payer directement à la banque du vendeur le montant d'une transaction.

2.1.1. Définition du virement international

C'est un instrument de paiement, ou le débiteur (importateur) donne l'ordre a son banquier de payer son créancier (l'exportateur)¹⁴.

Cependant le banquier de l'importateur réalise alors différents manipulations pour faire parvenir la somme sur le compte désigne.

Autrement dit, il s'agit de transfert d'un compte à un autre opère par une banque sur ordre de l'importateur au profit de l'exportateur.

¹⁴ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export »,p. 129.

2.1.2. Les mentions du virement

Il est facile de virer des fonds à l'étranger, il suffit de passer un ordre d'exécution à sa banque, pour cela un minimum de renseignements est nécessaire.

Les banques ont généralement des imprimés réservés à cet usage ; il comprend les mentions suivantes¹⁵:

- N° de compte qui sera débité ; compte de l'importateur.
- La somme ; le montant de la facture.
- La monnaie ; le code ISO de la devise : EUR, USD... etc.
- La méthode du transfert ; courrier, télex, ou le message SWIFT.
- Le nom du bénéficiaire ; l'exportateur.
- L'adresse du bénéficiaire ; ville, pays.
- La destination du virement ; la banque de l'exportateur.
- Le N° de compte à créditer.
- Le motif du règlement ; N° de la facture.

En cas de virement effectué en devises :

- Achat au comptant ;
- Débit du compte en devises ;
- Sur compte en devises.

2.1.3. Les types de virement

Lorsqu'une banque doit transférer des fonds à l'étranger elle le fait souvent par le biais de compensation d'écriture en faveur de la banque étrangère.

Les moyens utilisés sont le courrier, le télex, ainsi que le SWIFT ;

2.1.3.1. Le courrier

L'ordre de virement transite par la voie postale, il en résulte que les délais peuvent être plus ou moins longs, en fonction de l'éloignement et de l'organisation postale du pays concerné.

2.1.3.2. Le télégraphique Transfer (télex)

Il est plus rapide que le virement par courrier, il offre également d'avantage de Sécurité, mais le support papier reste l'instrument de virement, ce qui laisse subsister un risque d'erreur.

Dans ce type de virement il faut demander au client un préavis de paiement afin de réagir en cas de retard de non-paiement.

2.1.3.2. Le SWIFT Il s'agit d'un moyen peut coûteux, très rapide grâce au système SWIFT

¹⁵ MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », op. Cit, p.80.

(Society for Worldwide inter-Bank Financial Télécommunication), sure et rendant l'impayé impossible si le virement est effectuée avant toute expédition¹⁶.

Il comprend trois niveaux de fonctionnement¹⁷:

- La banque avec son terminal ;
- Le concentrateur national ;
- Le centre de commutation international ;

Tout message transitant via le réseau SWIFT est codé, les utilisateurs autorisés possèdent un code confidentiel.

Le nom de l'émetteur et du destinataire en tête du message suivis du type d'opération demande.

Les différentes informations nécessaires au bon déroulement sont indiquées dans un ordre prédéterminé, chaque début de chapitre est identifié par un membre à deux chiffres.

Les principaux types de message SWIFT sont :

- MT 100 concerne les virements de fonds à l'étranger.
- MT 200 concerne le paiement entre banque.
- MT 400 concerne le paiement d'effet de commerce.
- MT 700 concerne le crédit documentaire.

2.1.3.4. Avantages et inconvénients du virement international

Le virement bancaire présente certains avantages et inconvénients qui sont :

➤ Avantages

- Moyen de paiement peu coûteux ;
- Très rapide grâce au télex ou au système SWIFT ;
- Sur et rendant l'impayé impossible ; si le virement est effectuée avant toute expédition.
- Sécurisé, grâce à des contrôles très sophistiqués.

➤ Inconvénients

Tout instrument de paiement présente des inconvénients et parmi les inconvénients du virement international on cite :

- L'initiative de l'ordre de virement est laissée au débiteur ;
- La possibilité d'un risque de change dans le cas d'un virement en devises ;
- Il peut s'avérer long et dépendant vis-à-vis du délai de poste ;

¹⁶ LEGRAND Ghislaine, MARTINI Hubert, « gestion des opérations import-export », op. Cit, p.130.

¹⁷ MONOD Didier-Pierre, « moyens et techniques de paiements internationaux », op. Cit, p. 81, 82.

Aspects théorique du commerce extérieur

- Il ne consiste pas une garantie de paiement sauf s'il est effectuée avant l'expédition des marchandises.

2.2. Le chèque

2.2.1. Définition du chèque

Le chèque est un moyen de paiement par lequel le tireur donne un ordre à sa banque de verser une somme définie au bénéficiaire, il peut être transmis par voie d'ondes, c'est à dire le, bénéficiaire d'un chèque peut le remettre à un créancier pour acquitter sa dette¹⁸.

2.2.2. Les intervenants de l'emploi du chèque

L'emploi du chèque implique l'existence d'un compte et l'intervention de trois personnes¹⁹;

- **Le tireur** : émet et signe le titre pour éteindre sa dette à l'égard du bénéficiaire ou du porteur.
- **Le tiré** : c'est la personne qui détient les fonds et qui est dans l'obligation de payer le montant du chèque, il peut être une banque ou un organisme assimilé.
- **Le bénéficiaire (le porteur)** : c'est le créancier d'une obligation dont le chèque est destiné à éteindre.

2.2.3. Le circuit du chèque à l'international

Le chèque revient toujours au siège de la banque ou est ouvert le compte du titulaire, c'est le seul moyen qu'a le banquier de débiter le compte du titulaire, la signature apposée sur le chèque faisant la preuve de l'ordre de débit

Lorsqu'un exportateur « A » reçoit par exemple un chèque payable dans le pays de l'importateur « B », il le remet à son banquier qui l'expédie à la banque de « B » ; cette dernière effectue un ordre de virement à la banque de l'exportateur via sa correspondante aux USA. La banque de l'exportateur sera informée de la réception du virement, elle crédite alors le compte son client.

Étant donné ce cheminement, un délai de 3 à 4 semaines peut s'écouler entre le jour de réception du chèque chez l'exportateur et celui où il sera crédité sur son compte.

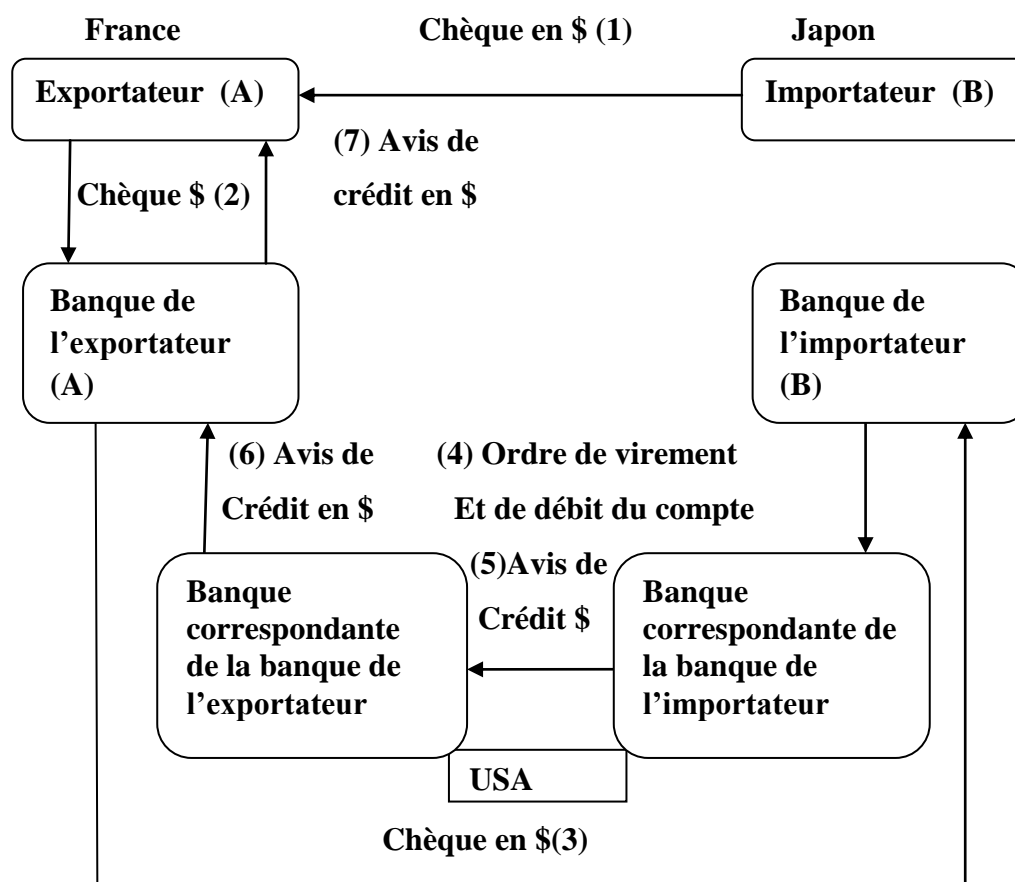
Parfois la banque de l'exportateur crédite immédiatement le compte de son client en lui impliquant des agios représentant les frais financiers du découvert accordé entre la date de remise du chèque et la date de réception des fonds. Ces fonds seront récupérés par la banque en cas de chèque sans provision ou de problème de transfert de devises²⁰.

¹⁸BENHALIMA, (A), « Pratique des techniques bancaires, DAHLEB, Alger, 1997. P.69.

¹⁹MICHEL Jeantin, « Instruments de paiement et de crédit », DALLOZ-SIREY, Paris, 1998, p.8.

²⁰MONOD, D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux, op. Cit, p.82.

Schéma n° 01 : Circuit d'un chèque à l'international²¹



Source : MONOD (D-P), op. Cite, p.84.

2.2.4. Avantages et inconvénients

➤ Les avantages du chèque

- Le chèque nous présente les avantages suivants ;
- Simple à utiliser et peu coûteux ;
- Le risque d'impayé peut être évité par l'exportateur en exigeant un chèque de banque ou un chèque certifié ;
- Par le mécanisme « sans bonne fin » le chèque peut constituer un moyen de financement, l'exportateur sera crédité de la créance des réceptions du chèque, sans attendre que sa banque soit effectivement payée par la banque de l'importateur ;
- C'est un moyen de paiement.

²¹MONOD, D-P, « Moyens et techniques de paiement internationaux, op. Cit, p 84

➤ Les inconvénients du chèque

- Le cheque se caractérise, malgré sa implicite d'utilisation, par de nombreux inconvénients
- L'émission du cheque est laissée a l'initiative de l'acheteur ;
- Le temps d'encaissement est plus au moins long. Il y a en effet de nombreuses étapes et de nombreux intermédiaires entre le moment ou le bénéficiaire reçoit un cheque et celui ou il a accès aux fonds ;
- SI le cheque est libelle en devise, l'exportateur est expose au risque de change.
- Le cheque peut être vole, perdu, voire falsifie ;
- La réglementation des changes peut limiter l'usage des chèques en commerce international.

2.3. La carte bancaire internationale

2.3.1. Définition

La carte bancaire internationale constitue le moyen le plus simple et le moins couteux pour régler ses achats a l'étranger. Elle est présenter sous forme d'un rectangle comportant, au recto, le nom de la carte, le numéro, la période de validité, le nom de la banque, le nom du titulaire et une puce électronique, et au verso une bande magnétique, un spécimen de signature du titulaire de la carte ainsi qu'un nombre de trois chiffre²².

2.3.2. Les intervenants de la carte bancaire

La carte bancaire souscrit généralement l'intervention de quatre parties :

- **Le porteur** : c'est le titulaire de la carte ;
- **L'affilié** : c'est le commerçant affilié dite a la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;
- **La banque du porteur** : c'est la banque qui émit la carte et qui l'accepte comme moyen de paiement ;
- **La banque de l'affilié** : c'est la banque qui gère le compte du commerçant affilié et qui est charger de recouvrement des transactions faites avec les porteurs de carte (locaux ou étrangers).

2.2.3. Avantages et inconvénients

- **Avantages**
- Indispensables pour tout achat via internet ;

²²www.lafinancepourtous.com

Aspects théorique du commerce extérieur

- Utilisation de carte pour les retraits d'espèces dans les distributeurs automatiques de billets (DAB) et les guichets automatiques de banque (GAB) ;
- Utilisation de la carte à l'étranger conformément à la législation de change en vigueur
- Plus de manipulation d'espèces ni de risque de chèque sans provision ;

➤ Inconvénients

- Risque de vol ;
- Dans certains pays, elles sont assujetties à un contrôle des changes ;
- Le plafonnement des retraits en liquide ;
- Le montant de transaction est limité suivant la législation locale du pays du titulaire ;

2.4. La lettre de change

2.4.1. Définition

Il s'agit d'un document (pouvant être dématérialisé sous forme de bande magnétique) par lequel une personne (tireur) invite son débiteur (tire) à payer sa dette à une tierce personne (porteur de lettre de change). Il s'agit le plus souvent à cette occasion pour le tireur de payer à son tour les sommes qu'il doit de son côté au porteur²³.

2.4.2. Les intervenants

- **Le tireur** : c'est l'exportateur celui qui donne l'ordre ;
- **Le tiré** : c'est l'importateur, celui qui paye ;
- **Le bénéficiaire de règlement** : c'est le tireur lui-même ou bien une personne tiers.

2.4.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change

La lettre de change dispose de plusieurs avantages ce qui fait d'elle un instrument très utilisé en commerce international ;

➤ Les avantages

- L'effet est émis à l'initiative du vendeur (créancier) ;

Il matérialise une créance qui, peut dans certains cas, être mobilisée (escomptée) auprès d'une banque ;

- Il détermine précisément la date de paiement ;

Elle peut aussi présenter quelques inconvénients :

➤ Les inconvénients

- La lettre de change ne supprime pas les risques d'impayés, la perte et le vol

²³ www.lafinancepourtous.com

- Elle est soumise à l'acceptation de l'acheteur (le tire) et son recouvrement peut être long, en raison de sa transmission postale et de l'intervention de plusieurs établissements financiers.

2.5. Le billet à ordre

Le billet à ordre fait partie de la famille des instruments de paiement internationaux, dans la catégorie des effets de commerces.

2.5.1. Définition du billet à ordre

C'est un écrit par le quel une personne (le souscripteur) s'engage à payer à une autre personne (le bénéficiaire) une certaine somme à une échéance déterminée.

Autrement dit le billet à ordre est un effet de commerce émis à l'initiative de l'importateur (souscripteur), par le quel celui-ci promet le paiement d'une certaine somme à une certaine date à son créancier ; c'est-à-dire l'exportateur (le bénéficiaire).

2.5.2. Les mentions d'un billet à ordre

Le billet à ordre contient :

- La clause à ordre ou la dénomination du titre insérée dans la langue employée pour la rédaction de ce titre.
- La promesse pure et simple de payer une somme déterminée ;
- L'indication de l'échéance ;
- Le lieu où le paiement doit s'effectuer ;
- Le nom de celui à l'ordre au quel le paiement doit être fait ;
- L'indication de la date et du lieu où le billet est souscrit ;
- La signature de celui qui émet le titre souscrit.

2.5.3. Avantages et inconvénients du billet à ordre

Le billet à ordre comme tous les instruments de paiement contient des avantages et des inconvénients et on site ;

➤ Les avantages

Les avantages du billet à ordre sont :

- Simple à utiliser ;
- Rapide dans sa mise en œuvre ;
- Peut être avalisé, endossé ou négocié ;

➤ Les inconvénients

Cet instrument présente aussi des inconvénients qui sont :

- L'échéance ne peut pas dépasser trois mois ;

- Il est émis à l'initiative de l'importateur ;
- Il est soumis au risque de change ;
- Il est soumis au risque d'impayé.

2.6. Les documents utilisés en commerce extérieur :

Il est fréquent que les entreprises activent ou non sur le niveau international n'aient pas les moyens de réaliser elles-mêmes ses opérations et le recours à des prestataires est indispensable : transitaires, commissionnaire. Ceux-ci grâce à leur degré de spécialisation et à leur réseau international proposant des services à valeur ajoutée qu'il est nécessaire de comparer et dont il faut assurer le suivi.

Dans cet état de fait, la mise en place d'une base documentaire permet de gérer et d'organiser le plus efficacement la logistique internationale et d'en faire un outil de performance et de management.

2.6.1. Contrat commercial

Le fondement juridique du commerce international demeure le contrat, ayant trait à la vente et à l'achat des marchandises. Il est le pivot de tout un dispositif de réseaux divers mais de façon essentiellement liés où viennent s'inscrire en même lieu de convergence le choix de moyens de transports et les modes retenus, l'assurance couvrant les marchandises, les formalités douanières et les divers modes de règlement.

2.6.1.1. Définition du contrat de commercial

La notion du contrat commercial s'entend dans un sens large. Il s'agit de tout document qui justifie un achat ou une vente fermée de marchandises ou de services à l'étranger, mettant en jeu des ordres juridiques différents.

La naissance d'un contrat de vente ou d'achat international reste datée du moment où l'offre proposée par l'importateur/exportateur à un autre exportateur/importateur est acceptée.

A partir de ce moment-là, l'accord pourra être formellement conclu²⁴.

2.6.1.2. Effet du contrat du commerce international

Le contrat du commerce extérieur est soumis à des règles à respecter, pour avoir un bon déroulement de la transaction du commerce extérieur. Dans ce cas il existe deux parties d'obligation du contrat :

➤ Obligation du vendeur

- La marchandise livrée doit correspondre aux indicateurs prévus dans le contrat ;

²⁴KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationales* », Edition Dunod, 1985, P28.

Aspects théorique du commerce extérieur

- Le vendeur est tenu de remettre la marchandise à la disposition de l'acheteur assortie des documents (*assurance, facture*) ;
- Les marchandises doivent être libres de tout droit ou prétention d'un tiers ;
- La marchandise doit être livrée dans les délais fixés, au lieu donné.

➤ **Obligation de l'acheteur**

- L'acheteur doit satisfaire de paiement des marchandises suivant les conditions requises ;
- Réceptionné la marchandise ou en prend livraison, « *obligation de prise en charge de la marchandise même lorsqu'elle est en quantité ou en qualité insuffisante* »²⁵.

2.6.1.3. Les formes du contrat commercial

Plusieurs formes peuvent être prises par le contrat commercial, citons²⁶ :

- Le contrat commercial en bonne et due forme (*convention signée par les deux protagonistes*)
- L'échange de correspondance détaillant toutes les clauses et signifiant qu'il y a conclusion et ratification de contrat ;
- Lettre ou bon de commande ferme précisant les indications importantes (*prix unitaire, quantités, date de livraison convenue...*) confirmant définitivement la vente ou l'achat ;
- Facture pro-forma ou devis détail.

2.6.1.4. Les principales clauses du contrat commercial :

Quelle que soit la forme que prend le contrat commercial, il doit figurer des clauses qui formalisent l'accord entre les protagonistes. Ces clauses sont subdivisées en deux catégories selon leur portée générale et leur caractère économique²⁷

A- Les clauses de portée générale :

- Désignation des contractants : désignation des signataires du contrat (*vérification de leur pouvoir et leur qualité*) ;
- Objet du contrat : nature de la chose vendue, description des caractéristiques commerciales et/ou techniques... ;
- Entrée en vigueur : la date d'entrée en vigueur est liée soit à un versement d'un compte, soit à une autorisation de l'autorité étrangère ou encore, à une confirmation de commande ;
- Clause de sauvegarde : permet de renégocier les termes de l'accord en cas d'évènement important modifiant l'équilibre du contrat ;
- Clause exonératoires : permettant aux contractants de se dégager de leur responsabilité en cas d'inexécution totale ou partielle du contrat ;

²⁵ BOUCHTA.S, « *Le commerce international* », Ecole supérieure des banques, Alger, 2003, P8.

²⁶ KLEIN J et MARIO B, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Edition Dunod, 1985, P28.

²⁷ LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6ème, Edition Dunod, Paris, 2003, P.344-345.

Aspects théorique du commerce extérieur

- Clause pénale : prévoit des indemnités en cas d'inexécution des obligations contractuelles (*exemple : défaut de conformité, retard de livraison, de paiement...*) ;
- Clause résolutoire : possibilité de mettre fin au contrat s'il y a défaut d'exécution constatée ;
- Désignation de la loi applicable : liberté pour les parties de déterminer le droit applicable au contrat et choix du tribunal compétent en cas de litige porté devant les tribunaux ;
- Clause compromissoire : prévoit le recours à l'arbitrage international.

A-1- Les clauses à caractère économique :

- **La livraison** : définition du délai de livraison et de son point de départ, plafonnement des indemnités dues en cas de retard de livraison, rappel des conditions de vente (*incoterms*) ;
- **La validité des prix** : indication de prix (*ferme*) et durée de validation, modalités de variation possibles ;
- **Le transfert de propriété et de risque** : moment de transfert de risque déterminé par les incoterms ;
- **La garantie des produits**: détermination de la garantie de conformité qui doit limiter la durée et les obligations du vendeur (*condition de répartition ou de garantie*).

2.7. Les documents utilisés en matière de commerce extérieur :

Les transactions commerciales internationales étant situées sur des territoires éloignés les uns des autres, donc il faut établir un nombre de documents prouvant que de part et d'autre transaction commerciale internationale entraîne des échanges d'informations entre le fournisseur et le client. Ces échanges sont matérialisés par les documents commerciaux.

Il y a plusieurs catégories de documents utilisés dans le commerce extérieur :

2.7.1. Les documents de prix

2.7.1.1. La facture pro-forma

C'est un devis sous-forme de facture anticipant la facture définitive qui sera établie avant la réalisation de l'opération commerciale. Ce document adressé par le vendeur au potentiel acheteur sert aussi de bon de commande retourné revêtu d'une mention signée par ce même acheteur. Elle permet, généralement à l'acheteur (*importateur*) d'accomplir certaines démarches administratives qui nécessitent une opération d'importation (*domiciliation, ouverture d'un CREDOC, REMDOC*). Elle doit reprendre les caractéristiques de la marchandise : la qualité, le prix ainsi que les modalités de paiement.

2.7.1.2. La facture définitive (*commerciale*)

C'est l'élément de base qui concrétise toute transaction commerciale. Elle est établie par le vendeur. Elle reprend généralement : l'identité des deux parties, la nature et la qualité de la marchandise, le numéro de commande ou de contrat, les quantités, le prix unitaire et global ainsi que les frais accessoires, la date d'émission, les délais de livraison, les modalités d'expédition²⁸.

2.7.1.3. La facture consulaire

Ce document, doit mentionner la description détaillée de la marchandise dans la langue nationale du destinataire et suivant le tarif douanier de ce pays. Elle doit également indiquer la valeur, le poids brut et net, et certifier l'origine de la marchandise. Elle doit ensuite être légalisée par le Consul du pays importateur.²⁹

2.7.1.4. La facture douanière

Elle répond aux mêmes besoins que la facture consulaire et elle est établie sur des formulaires spéciaux. Elle est établie et signée par l'exportateur suivant les normes exigées par les services des douanes du pays importateur.

2.7.1.5. La facture provisoire

Lorsque le fournisseur ne dispose pas de tous les documents lui permettant d'établir une facture commerciale ou lorsque l'expédition concerne des marchandises dont le poids est sujet à dommages en cours d'acheminement et donc nécessite un ajustement de prix : elle reste obligatoirement suivie d'une facture définitive.

2.7.1.6. La facture d'acompte

Elle symbolise l'exigence de versement de l'acompte prévu au contrat. Le versement de l'acompte constitue lui-même dans de nombreux cas le point de départ des délais contractuels. Ce document ne remplace en aucun cas la facture définitive et reste sans conséquence fiscale notamment au regard de la TVA.

2.7.2. Les documents de transport

Les documents liés au transport international sont établis par les prestataires extérieurs tels que commissionnaires ou transitaire ou les transporteurs eux même. Ces documents permettent d'assurer le suivi logistique de l'opération, dates, état de la marchandise au départ, à l'arrivée, prestataires, expéditeurs et destinataires. Ils sont importants pour prouver les

²⁸LEGRAND.G et MARTINL.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6^{ème} édition, Ed Dunod, Paris, 2003, P 66.

²⁹BERNET ROLANDE.L, « *Principe des techniques bancaires* », 25^{ème} édition, Dunod, Paris, 2008, P355.

différentes responsabilités ainsi que les contrats de transport, et mettre en œuvre les assurances de transport.³⁰

2.7.2.1. En matière de transport maritime

Le transport maritime reste, en volume, le premier moyen de transport de marchandises. Les différentes compagnies maritimes se sont organisées en «*conférence*», groupe ou consortiums afin de mieux exploiter les différentes lignes et de développer des services, notamment la conteneurisation sur de nombreuses destinations.

Le principal document en transport maritime est le connaissement.³¹ «*Le connaissement maritime est un titre de propriété envers le transporteur, il est négociable un originale de ce titre signé par la compagnie sera demandée au port de destination pour retirer les marchandises embarquées*»³².

Il doit préciser : le nom et l'adresse de propriétaire de navire, du chargeur (*fournisseur*) et du destinataire, le nom du navire, ports de chargement et de déchargement, la description de la marchandise, le montant de fret.

Il revêt un triple aspect :

- Le récépissé d'expédition remis au chargeur (l'expéditeur) ;
- Le contrat de transport faisant figurer les conditions intégrales ;
- Un document indispensable en échange duquel il y a retrait de marchandise.

³⁰BOUDINOT.A et FRABOT.J.C, « *Techniques et pratiques bancaires* », 4^{ème} édition, Ed Dunod, 1985, P45.

³¹*Idem.* P 38.

³²MONOD Didier-Pierre, « *Moyens et techniques de paiements internationaux* », Ed ESKA, Paris, 2002, P 226

Aspects théorique du commerce extérieur

Le document maritime comprend des obligations respectives reprise dans le tableau ci dessous :

Tableau N°1 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (*connaissance*)

Obligation du chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Déclaration écrite (sous forme de note de chargement ou d'inscription d'expédition) des marchandises transportées (marques, quantités, nature...);- Marquage des colis avec indication du poids (de façon très lisible), numéro de colis, port de destination, identification du destinataire ;- Emballage suffisant pour protéger la marchandise durant le transport et les manutentions portuaires ;- calage et arrimage à l'intérieur des conteneurs.	<ul style="list-style-type: none">- Emission du <i>connaissance</i> ;- Mise en état de navigabilité du navire, compte tenu du voyage à effectuer et des marchandises à transporter ;- Prise en charge de la marchandise ;- Chargement et opérations de calage, arrimage à bord, puis transport, de façon appropriée ;- Transbordement en cas d'empêchement de poursuivre le voyage ;- Avis d'arriver au destinataire de la marchandise, déchargement et livraison.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P38.

2.7.2.2. En matière de transport aérien

En matière de transport aérien la lettre de transport aérien représente le seul document justificatif de réception ou de livraison de marchandise.

➤ La lettre de transport aérien (*LTA*)

La lettre de transport aérien est un document de transport aérien établi par la compagnie aérienne ou un agent agréé, sur les instructions de l'expéditeur et sous sa responsabilité. Il doit préciser notamment : les mentions relatives aux poids, dimensions des marchandises. Il constitue un simple reçu d'expédition, normatif et non négociable (*il ne représente pas un titre de propriété*). Pour retirer la marchandise de l'aéroport, le propriétaire doit présenter un titre appelé «*avis d'arrivée*» établi et envoyé par la compagnie aérienne au destinataire des marchandises. Dans le cas où cet avis serait établi au nom de la banque, celle-ci doit à son tour établir un bon de cession bancaire à l'importateur pour lui permettre de prendre possession de sa marchandise.

Aspects théorique du commerce extérieur

Les obligations des parties sont les suivantes :

Tableau N°2 : Les obligations des parties chargeur-transporteur (LTA)

Obligation de chargeur Obligation du transporteur

Obligation de chargeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Marquage des colis ;- Mettre la marchandise à la disposition du transporteur au lieu et à la date prévue ;- Emettre la LTA responsabilité des renseignements fournis dans la lettre d'instruction fournie par la compagnie aérienne ;- Prévoir le dédouanement des marchandises.	<ul style="list-style-type: none">- Charger et acheminer les marchandises à destination dans les délais contractuels et en bon état, ou à défaut, dans les délais raisonnables ;- Avis d'arriver à destination ou à l'intermédiaire sur la LTA.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, Management des opérations du commerce international, 6^{ème} édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P45.

2.7.2.3. En matière de transport routier

Le transport routier permet de réaliser des expéditions en porte à porte et constitue souvent la prestation complémentaire indispensable aux autres moyens de transport.

➤ La lettre de transport routier (LTR)

La LTR est un document de transport par route, émis par le chargeur qui est généralement le transporteur ; qui s'engage à livrer la marchandise au point de destination convenu. Il atteste la prise en charge de la marchandise en bon état et d'autre part son expédition effective dès la signature par le transporteur.³³

Tableau N°03 : Les obligations des parties expéditeur-transporteur

Le contrat de transport fait naître les obligations suivantes :

Obligation de l'expéditeur	Obligation du transporteur
<ul style="list-style-type: none">- Emballer et étiqueter les marchandises ;- Remettre dans les délais convenus la marchandise et informer le transporteur de ses particularités ;- Procéder au chargement pour les envois de plus de 3 tonnes ;	<ul style="list-style-type: none">- Livrer la marchandise au destinataire au lieu prévu après vérification du nombre de colis et de leur état apparent ;- Assurer le chargement pour les envois de moins de 3 tonnes ;

³³LEGRAND.G et MARTINI.H, Commerce international, Edition Dunod, Paris, 2008, Page 38.

Aspects théorique du commerce extérieur

- Veiller à la rédaction du document de transport international ; - Acquitter le prix du transport en «port payé».	- Emettre le document de transport, pour le compte de l'exportateur ; - Régulariser les opérations de transit.
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P52.

2.7.2.4. En matière de transport ferroviaire

Le transport ferroviaire présente l'avantage d'une plus grande sécurité dans l'acheminement et les délais et cela est d'autant plus vrai que la distance à parcourir est grande.

➤ Le duplicata de la lettre de voiture international (DLVI)

La DLVI est le récépissé d'expédition d'une marchandise adressée à l'étranger par voie ferrée. C'est un document non négociable et non réclamé à l'arrivée, établie sur un formulaire remplie par l'expéditeur et par le chemin de fer. L'original est remis au destinataire de l'envoi.

Le contrat est conclu lorsque le chemin de fer a accepté la marchandise et apposé le timbre de la gare expéditrice sur la lettre de voiture internationale.

La conclusion du contrat ne crée pas d'obligations particulières à la charge de l'expéditeur si ce n'est la fourniture d'un emballage adéquat et le changement des marchandises pour les envois de plus de 3 tonnes.

Par contre, les obligations du chemin de fer sont distinctes pour les envois de délais et pour les envois complets. Présentées dans le tableau ci-dessous :

Tableau N°04 : Les obligations contractées par le document ferroviaire

Envois complet	Envois de détail
L'obligation de transporteur, mais avec la possibilité pour le chemin de fer, de concentrer le trafic international sur les réseaux les plus demandés. En conséquence, l'expéditeur n'a pas forcément le choix de l'itinéraire.	L'obligation de transporter n'existe plus, les envois peuvent par contre faire l'objet de groupages.

Source : LEGRAND.G et MARTINI.H, « *Management des opérations du commerce international* », 6ème édition, Edition Dunod, Paris, 2003, P56.

2.7.2.5. En matière de transport fluvial :

Le transport par voie fluviale donne lieu à l'émission d'une lettre de voiture fluviale, ce document est très peu utilisé sauf sur le Rhin.

2.7.2.6. Le récépissé de colis postaux

C'est un document établi par le service des postes à personne dénommée. Il concerne l'expédition des marchandises n'excédant pas vingt kilogrammes.

2.7.2.7. Document de transport combiné FIATA (*multimodal*)

Ce document utilisé lorsqu'il s'agit de l'utilisation de plusieurs modes de transport pour acheminer la marchandise. Il est émis par l'entrepreneur de FIATA en vue d'attester la prise en le bon état de la marchandise pendant l'acheminement.

2.8. Les documents d'assurances

Les marchandises encourent des risques ordinaires liés à la manutention, au stockage, aux ruptures de charges et au transport lui-même. Des risques particuliers peuvent se sur ajouter tels que : émeutes, grève, sabotage, conflits armés... les marchandises voyagent donc aux risques et périls et elles doivent être garanti.³⁴

Il existe divers types d'assurances et leurs expressions souvent synonymes mais des dignifications différentes.

2.8.1. La police d'assurance

C'est un contrat passé entre un assureur et son client, il indique clairement clause par les conditions sous lesquelles les risques inhérents au transport des marchandises figurant sur ce contrat sont pris en compte et détermine précisément les obligations de chacun des contractants. Il existe des différentes polices d'assurance : la police de voyage, La police flottante ou police d'abonnement, la police à alimenter, la police tiers-chargeur.

2.8.2. Les certificats d'assurance

Ce sont des attestations délivrées par l'assureur certifiant qu'il existe bien une police d'assurance couvrant les risques indiqués pour les marchandises. Le certificat d'assurance doit préciser la valeur de l'envoi, la prime de l'assurance, la garantie choisie et la valeur assurée.

³⁴CAKIROGLU.I.S, *Op.cit.*, P62.

2.8.3. L'avenant

Document complémentaire annexe à la police d'assurance, il modifie ou complète les clauses primitives d'un contrat ou désigne un nouveau bénéficiaire, il est alors appelé «*avenant de délégation*».

2.8.4. Les documents douaniers

Les documents douaniers sont établis le plus souvent sous la responsabilité de l'exportateur dans les formes exigées par l'administrateur des douanes du pays de l'importateur, on a³⁵ :

2.8.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1)

Rempli par l'exportateur lui-même ou son déclarant, il permet à la marchandise de bénéficier de droits de douane réduits ou nuls dans les pays qui ont conclu avec l'union européenne des accords préférentiels sur la base de la réciprocité. A ce titre, il peut être considéré comme un certificat d'origine.

2.8.4.2. Déclaration de détail

Faite par l'administration des douanes, elle porte sur l'ensemble du chargement établie par l'exportateur ou son représentant en douane. Elle comporte toutes les indications nécessaires à l'identification des marchandises.

2.9. Les documents annexes

Ces documents sont variés et nombreux et il n'existe pas pour eux de règles particulières. Il est difficile d'en établir une liste exhaustive et limitative du fait de leurs diversités, citons cependant :³⁶

2.9.1. Le certificat d'origine

C'est un document établi par l'administration des douanes, par une chambre de commerce ou par des experts convenus entre les parties, en vue d'attester le pays d'origine des marchandises, c'est-à-dire le pays où elles ont été produites.

2.9.2. Le certificat de provenance

Certificat qui précise le pays où ont été expédiées les marchandises importées. On parle de provenance, lorsque la marchandise transite par un pays autre que celui d'origine.

2.9.3. La note de colisage

Fournie des indications relatives au poids, conditionnement, contenu de chaque colis complémentairement à ce qui est porté sur la facture. En générale, elle désigne avec précision toutes les caractéristiques des marchandises ainsi que les références de la facture correspondante.

³⁵ KLEIN Jean et MARIO Bernard, « *Gestion et stratégie financière internationale* », Ed Dunod, 1985, P78.

³⁶ Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation, Alger, Page 98.

2.9.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids)

Ce document a un caractère officiel et doit être émis par conséquent par un organisme compétent ou un « *peseur assermenté* » il reprend les références de la facture commerciale à la quelle il joint et assure la certification du poids des marchandises.

2.9.5. Le certificat de qualité ou d'analyse

Il doit être conforme aux normes indiquées éventuellement dans l'ouverture de crédit et doit être établi par un laboratoire ou un expert ayant procédé à la vérification de la marchandise.

2.9.6. Le certificat sanitaire

Il atteste du caractère sain des marchandises d'origine animale. Il est établi par un vétérinaire ou par un organisme sanitaire officiel.

2.9.7. Le certificat phytosanitaire

Document identique au précédent qui concerne cependant les plantes, fruits ou semences ; il est établi par un organisme médical spécial pour attester que les produits en question sont sains à la consommation ou aux semailles.

2.9.8. Le certificat d'inspection

Document établi par un organisme spécialisé et compétent énumérant les constatations faites dans le cadre des instructions reçues sur certaines marchandises se trouvant généralement dans une fabrique, port ou aéroport avant embarquement.

Toute transaction comporte des risques contractuels qu'il importe de limiter. C'est la finalité du contrat écrit de prévoir toutes les situations possibles et préserver au mieux les intérêts des parties. Il constituera alors une protection juridique efficace.

Lorsque la transaction revêt de surcroît international, des difficultés supplémentaire s'apparaissent : risques de malentendus étant donné l'usage de langues étrangères, manœuvres dilatoires de parties géographiquement éloignées, et diversité des systèmes juridiques en présence, heureusement des conventions internationales ont permis d'unifier le droit de la vente internationale et des clauses spécifiques permettent de prendre en compte ces écueils.

Et pour évités les mal entendu générer par la différenciation de langue, transfert de risque...il existe un langage qui facilite la coopération et le partage de responsabilité, transfert de propriété et de risque entre les deux partenaires qui sont les incoterms.

Section 03 : La domiciliation bancaire

La politique du commerce extérieur actuelle est fondée sur le principe de la liberté des échanges. En effet, le dispositif réglementaire en vigueur ne comporte aucune restriction pour les opérations de la logistique internationale, et l'accès au commerce extérieur est ouvert dans le respect de la réglementation des échanges à s'avoir la disponibilité d'une surface financière suffisante ou d'une capacité d'endettement librement appréciée par la banque de l'opérateur concerné.

Cependant, en vue de conserver une certaine transparence dans le contrôle des échanges, la réglementation internationale stipule, que toute opération d'importation ou d'exportation de biens et/ou services est conditionnée par une domiciliation préalable à sa réalisation.

3.1. Définition de la domiciliation bancaire

«La domiciliation bancaire des opérations d'import-export est une procédure administrative obligatoire qui nécessite l'intervention de la banque afin d'attribuer un numéro d'immatriculation ou d'enregistrement à ces opérations. Ce qui permet à la banque d'Algérie d'avoir un état des flux d'entrée et de sortie des marchandises et des fonds financiers»³⁷.

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger, conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

La domiciliation des importations et des exportations est régie par des règlements édictés par la banque d'Algérie, il s'agit :

- Règlement N°91-12 du 14/08/1991 relatif à la domiciliation des importations ;
- Règlement N°92-04 du 22/03/1992 relatif aux contrats de changes ;
- Règlement N°95-14 du 23/12/1995 relatif à la domiciliation des opérations de prestation de services.

3.2. La domiciliation des importations

3.2.1. Définition et objectif

Toutes les importations en provenance de tous les pays quel que soit la zone monétaire, payable par transfert de devises ou par débit d'un compte devises, sont soumises à l'obligation d'une domiciliation, préalable auprès d'une banque en Algérie.

Elle consiste pour :

- **L'importateur** : à faire un choix avant la réalisation de son opération, d'une banque

³⁷Crédit populaire d'Algérie, Manuel des procédures de domiciliation à l'import, Alger, P63.

Aspects théorique du commerce extérieur

Algérienne chez où, il s'engage à effectuer ou à faire effectuer pour son compte les opérations et les formalités bancaires prévues pour la réglementation en vigueur ;

- **La banque domiciliataire** : à ouvrir un dossier de domiciliation et à réunir les documents préalables (*douaniers, commerciaux, financiers...etc.*) permettant de s'assurer que le bien ou le service a été introduit en Algérie et que son règlement est régulier en regard de la réglementation des changes en vigueur.

3.3. Procédure de la domiciliation

Le client se présente à la banque munie d'un contrat commercial ou de tout autre document équivalent tel le bon de commande, ainsi que d'une demande d'ouverture³⁸.

Le banquier doit s'assurer que :

- Le client résident est éligible aux opérations du commerce extérieur, de ce fait, il doit d'une part, posséder un registre de commerce en cours de validité et conforme à la législation.

D'autre part, il doit y avoir une surface financière suffisante et des garanties de solvabilité.

- Le produit objet de l'opération de l'importation n'étant pas frappé d'interdiction d'importation, et possédant les autorisations nécessaire pour les produits soumis à une autorisation spéciale.

- Après la vérification des documents présentés et l'accord de chef de l'agence, le banquier reproduit toutes les données nécessaires sur une fiche appelée « *fiche de contrôle* » en attribuant un numéro de domiciliation qui est composé de 22 chiffres décomposés comme suit.

Tableau N°07 : fiche de contrôle (procédure de domiciliation des importations)

A	B	C	D	E	F
00001	98 /03	12	00009	09101	90

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'import.

- ✓ **La case A** : 5 chiffres représentant le numéro du guichet agréé. Comme exemple, celui de l'AGB, Tizi-Ouzou est 00001;
- ✓ **La case B** : c'est des chiffres représentant l'année et le trimestre en cours, l'exemple 98/3 signifie le 3eme trimestre de l'année 1998);
- ✓ **La case C**: contient les chiffres représentant la nature de l'opération. Cette case doit contenir l'un des numéros suivants :

- 12 : importations faisant partie d'un marché de travaux;

³⁸CHEHRIT Kamel, « *techniques et pratiques bancaires et financières* », Ed collection Guides-plus, Alger, 2004, p 100.

Aspects théorique du commerce extérieur

- 13 : importations liées à un contrat d'étude;
- 14 : importations liées à un contrat de fourniture;
- 15 : importations liées à un contrat clefs en main;
- 16 : importations liées à un contrat de brevet d'exploitation;
 - ✓ **La case D:** le numéro chronologique du dossier. Exemple : 00009;
 - ✓ **La case E :** le numéro d'immatriculation de l'entreprise;
 - ✓ **La case F:** le code de la devise. Exemple : XEU pour l'euro.

Le banquier appose ensuite le cachet de domiciliation sur le document commercial, et ne doit en aucun cas omettre de percevoir les commissions et taxes concernant la domiciliation.

Toutes les opérations d'importations faisant l'objet d'une domiciliation donnent lieu à la délivrance d'une attestation de domiciliation par la banque, sur laquelle sont repris tous les renseignements nécessaires sur les opérations. L'attestation est établie en quatre exemplaires destinés aux clients, aux douanes et à la direction du commerce extérieur, le dernier reste en possession de la banque. Cette attestation est un document réglementaire de gestion, de dédouanement et de contrôle par les banques et les administrations publiques.

3.3.1. La domiciliation des exportations

3.3.1.1. Définition et objectif

La domiciliation à l'export est comme celle à l'import, c'est une préalable procédure à tout début d'exécution physique ou financier de transactions commerciales avec l'étranger, à condition que celle-ci soit incluse dans le champ d'application de la réglementation du commerce extérieur et des changes.

Elle consiste pour l'importateur résident et la banque domiciliataire :

- L'un à choisir une banque intermédiaire agréée auprès de laquelle il s'engage à effectuer les opérations et l'ensemble des formalités et attachants;
- Autre à effectuer ou à faire effectuer, pour le compte de l'importateur, les opérations et les formalités prévues par la réglementation du commerce extérieur et des changes.

3.3.1.2. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation

Le banquier enregistre l'opération de l'exportation sous un numéro de domiciliation décomposé dans 04 cases comme suit³⁹:

Tableau N°08 : Numéro de domiciliation des exportations

A	B	C	D
00001	98 /3	CT ou MT	00001

³⁹CHEHRIT Kamel, « techniques et pratiques bancaires et financières », Op.cit., p 104

Source : banque extérieure d'Algérie : manuel des procédures de domiciliation à l'export.

- ✓ **La case A** : numéro d'agrément de guichet.
- ✓ **La case B** : l'année et le trimestre.
- ✓ **La case C** : c'est pour désigner si le délai est du court ou de moyen terme.

Car on distingue deux cas d'exportation :

- Exportation à court terme dont le délai de rapatriement est de 120 jours.
- Exportation à long terme dont le délai est supérieur à 120 jours.
- ✓ **La case D** : représente le numéro chronologique du dossier.

3.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation

Pour assurer une meilleure gestion d'un dossier de domiciliation, ce dernier doit être mené d'un suivi rigoureux⁴⁰.

Les documents exigés par les réglementations des changes doivent être réclamés, systématiquement (*facture, documents douaniers, formules annotées ainsi que tout documents qui y apporte*). Après l'ouverture du dossier de domiciliation, l'agence procède au suivi en utilisant la fiche de contrôle, à savoir :

- La vérification de la réalisation de l'opération après six mois de délai réel;
- L'établissement du bilan au neuvième mois ;
- A l'arrivée du dixième mois, la banque établit une décision relative à l'apurement de ce dossier.

➤ Apurement de la domiciliation

*« Un dossier apuré est un dossier en principe complet. Il présente tous les documents exigés par la réglementation. Il est conservé au niveau de la banque. »*⁴¹

L'examen d'apurement se fera sur la base des documents suivants :

- Factures définitives;
- Documents douaniers D10;
- Formule statistique annotée par la DOE (*Direction des Opérations avec l'Etranger*).

Après l'apurement de dossier de domiciliation il peut avérer qu'il est un dossier en insuffisance ou en excédent de règlements, ces cas représentent des irrégularités :

- Conservation au niveau de la banque le dossier en insuffisance de règlement.
- Transmission à la Banque d'Algérie le dossier en excédent de règlement.

⁴⁰M. Boucheffa Youcef, M. Ben Meddour Samir, « mémoire de fin d'étude », option commerce international, crédit documentaire : « *instrument de paiement et de financement et de garantie* », U.N.S.F.P, 2008, p56.

⁴¹Document interne de la banque centrale d'Algérie : la domiciliation des importations.

Aspects théorique du commerce extérieur

La domiciliation est une procédure qui est préalable à toute exécution physique ou financière d'une importation de l'étranger ou d'une exportation vers l'étranger conformément aux règles prévues par le commerce extérieur et des changes.

La domiciliation est une étape obligatoire lors de la constitution d'une société afin qu'elle puisse payer les factures et être payé. Il faut bien choisir la banque de domiciliation en terme de frais et d'accompagnement.

En effet être bien accompagné en terme financier qui permettra de capitaliser sur la croissance d'une société afin de développer sereinement.

Conclusion

A travers les éléments traités dans ce premier chapitre et en guise de conclusion, nous constatons que les échanges extérieurs sont apparus, étudiés, et analysés par différents courants économiques de puis le 18ème siècle.

Les théories expliquant le commerce extérieur, est que chaque pays se spécialise dans les biens pour lesquels il possède un avantage, c'est-à-dire, dans lequel il est plus efficace que les autres pays dans la production de ces biens. Les théories diffèrent essentiellement dans l'explication de l'origine de cet avantage. Et chaque organisation économique a ses propres missions, son propre système et ses objectifs dans le but de favoriser les échanges.

Les instruments de paiements internationaux sont variables, et induisent paiement obligatoirement un par leurs utilisations, dont certains sont spécifiques au commerce international, et revêtent une importance primordiale, l'emploi des uns ou des autres, varie en fonction de la confiance réciproque que s'accordent l'exportateur et l'importateur, ainsi qu'à la nature des échanges.

Enfin on constate aussi que la domiciliation bancaire qui est préalable à toute opération du commerce international permet au banquier de procéder à une première estimation de l'opération commerciale de son client, après avoir examiné tous les éléments du contrat. L'objet du chapitre suivant s'inscrit dans le prolongement du précédent. Notre principal centre d'intérêt, va privilégier l'étude des techniques de paiement à l'international.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

Introduction

Le paiement dans le cas d'une transaction commerciale internationale est plus complexe qu'en situation de commerce local ; le choix de la technique de paiement doit assurer à l'exportateur la sécurité de paiement tout en préservant l'attractivité commerciale de l'offre, mais aussi l'assurance d'une livraison conforme à l'importateur.

L'exportateur se doit bien de connaître les différentes techniques dont il dispose, afin d'adapter son choix selon le pays, voir selon les clients à l'importation, l'importateur dispose aussi de la même panoplie de techniques avec ses différents modes de réalisation dont l'utilisation suit la même exigence qu'à l'exportateur.

Dans le souci de faciliter aux opérateurs le choix d'une technique de financement déterminée selon la nature du besoin, ce chapitre a été structuré de manière à présenter en première section les techniques de paiement non-documentaires à l'international, en deuxième section la technique documentaire la plus utilisée dans le commerce international à savoir le crédit documentaire, et enfin en troisième section la technique de remise documentaire.

Section 1 : les techniques de paiement non documentaire

Dans cette section nous allons aborder trois techniques de paiement non documentaires à savoir :

- ✓ L'encaissement simple ;
- ✓ Le contre remboursement ;
- ✓ Le compte à l'étranger.

1.1. L'encaissement simple :

1.1.1. Définition : est un recouvrement d'un effet de commerce qui ne nécessite pas la présentation de documents.¹

Dans le cas de l'encaissement simple, l'exportateur expédie et facture la marchandise à l'acheteur, qui doit payer dans un délai précis (par exemple, dans les 30 jours suivant la date de livraison).

1.1.2. Les intervenants :²

➤ L'exportateur :

- Il expédie la marchandise comme convenu.
- Il envoie sa facture du montant convenu.

¹ Naji jammal « le commerce international » édition du renouveau pédagogique inc, p 364

² DIDIER-Pierre MONOD « moyens et techniques de paiement international » éditions ESKA 2007, p 102

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

➤ **L'importateur :**

- Il réceptionne la marchandise.
- Il paie à réception du facteur, ou à l'échéance fixée.

1.1.3. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple

➤ **Les avantages**

- Rapide et souple sur le plan administratif ;
- Modération des couts ;
- Simplicité de la procédure.

➤ **Les inconvénients**

- L'exportateur subi le risque de non paiement, car le règlement est a l'initiative de l'acheteur ;
- L'acheteur peut modifier unilatéralement les conditions de paiement ;
- En n'étant pas basée sur des documents, cette technique ne prévoit aucune garantie pour couvrir le vendeur.

1.2. Le contre remboursement

1.2.1. Définition

Le contre remboursement est une condition de vente qui oblige l'acheteur à payer la marchandise au moment même de la livraison. Le transporteur remet la marchandise en échange du paiement.³

1.2.2. Les intervenants

➤ **L'expéditeur**

- Il remet la marchandise au transporteur et par lettre d'instruction
- Il précise la somme qui doit être inscrite sur le moyen de paiement qu'il doit récupérer en échange de la remise des marchandises au destinataire.

➤ **Le transporteur :**

- Il doit accepter le manda qui lui est confié et exécuter la mission.

➤ **L'importateur :**

- Il reçoit la marchandise, et se voit réclamer par le chauffeur la somme correspondante.

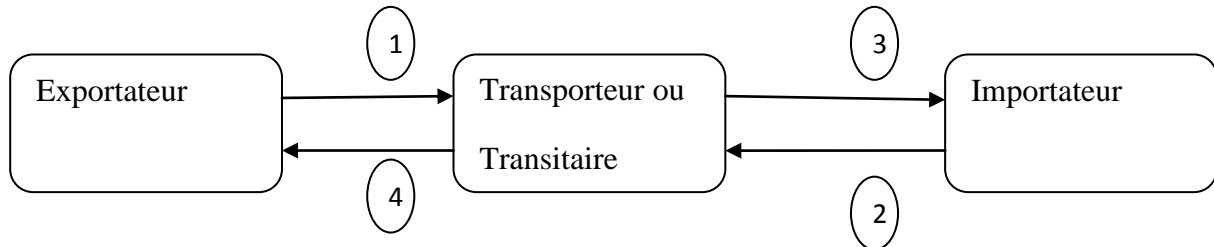
³ Naji jammal « commerce international » éditions du renouveau pédagogique, p365

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

- Il a le droit de vérifier le bon état extérieur apparent des colis livrés mais il n'est pas autorisé à examiner la qualité des marchandises contenues dans les colis.⁴

1.2.3. Mécanisme de contre remboursement

Schéma n°02 ; Mécanisme de contre remboursement



Source : www.eur-export.com

(1) Expédition des marchandises vers le destinataire, par l'intermédiaire d'un transporteur ou d'un transitaire, avec instruction de remettre les marchandises que contre son paiement.

(2) Le transporteur ou le transitaire réclame le paiement, en cas de refus de destinataire il est tenu de ne lui pas livrer.

(3) Si, le paiement est effectué, la livraison aura lieu.

(4) Rapatriement du montant pour le compte du vendeur.

1.2.4. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement

➤ Les avantages

- Le contre remboursement est technique facile à utiliser, très simple et très rapide ;
- Le règlement peut s'effectuer au comptant, par chèque ou par acceptation d'une lettre de change ;
- Le contre remboursement reste intéressant pour des ventes à des particuliers dans le cadre de la vente par correspondance.

➤ Les inconvénients

Le paiement contre remboursement ne garantit pas :

- Le refus des marchandises, car elles peuvent être endommagées et/ou non conformes à celles commandées ;
- Le risque commercial du chèque sans provision ;
- Le risque politique de non-transfert des fonds encaissés ;

⁴DIDIER-Pierre MONOD « moyens et techniques de paiement international » éditions ESKA 2007, p 103

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

1.2.5. Le compte à l'étranger

Lorsque votre banque dispose d'une filiale ou d'une succursale dans le pays de l'importateur, vous avez la possibilité d'y ouvrir un compte. C'est une technique très intéressante, lorsque l'exportation est courante vers un pays et que les sommes sont importantes.

En effet, cette centralisation de recettes prévenantes de ce pays sur un compte local permet ;

- De réduire le montant des commissions liées aux rapatriements.
- A l'importateur de payer sur un compte de son pays ;
- Eventuellement le paiement des fournisseurs locaux. Les paiements effectués a

Partir d'un compte à l'étranger coutent généralement moins chère que les paiements internationaux.

L'exportateur donne l'instruction a ses acheteurs d'envoyer leurs chèques, virements, lettres de change aux guichets de cette filiale ou de cette banque étrangère, le rapatriement des sommes payées ce fait dans les délais convenus avec l'exportateur.

Section 2 : présentation de crédit documentaire

Le crédit documentaire est réputé être un mode de règlement efficace et sécurisé, cela dit, sa technique reste compliquée pour certains opérations qui n'hésitent pas avoir recours aux conseils de leurs banques, en ce qui concerne le choix de type de crédit documentaire ou du mode de réalisation dans une opération d'importation ou d'exportation.

2.1. Définition

Le crédit documentaire dit Credoc « est l'engagement d'une banque (banque émettrice) de payer un montant déterminé au fournisseur d'une marchandise ou d'une prestation, (le bénéficiaire), contre remise dans un délai fixé, des documents conformes aux instructions de l'acheteur (le donneur d'ordre) prouvant que la marchandise a été expédié ou la prestation effectué ». ⁵

2.2. Les intervenants du crédit documentaire

Le crédit documentaire suscite généralement l'intervention de quatre parties :

- **Donneur d'ordre** : C'est l'acheteur qui a négocié un contrat commercial avec un fournisseur étranger ; il donne à sa banque des instructions d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur, ou il précise entre autres, les documents qui désire et le mode de règlement.

⁵P. CORINNE « Commerce international », 4^{ème} Edition, DUNOD, Paris, 2002, P 117.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

- **Banque émettrice** : C'est la banque de l'acheteur qui, après avoir reçu des instructions de son clients, émet le crédit documentaire, c'est à dire procède à son ouverture.
- **Banque notificatrice** : C'est la banque correspondante de la banque émettrice dans le pays du vendeur. Elle va notifier au vendeur l'ouverture du crédit documentaire en sa faveur. Cette banque n'est pas forcément la banque habituelle du vendeur. La banque notificatrice peut être invitée à confirmer le crédit documentaire.
- **Banque confirmant** : Cette banque ajoute sa confirmation à un crédit conformément à l'autorisation ou à la demande de la banque émettrice. Dans un crédit documentaire confirmé la banque confirmant (généralement située dans le pays du vendeur) donne un engagement indépendant à payer si : Les documents requis sont présenter conformes et les termes et conditions du crédit sont respectés.
- **Banque désignée** : Appelée " nominated bank" dans les messages Swift (RUU 600), elle est chargée de réaliser le crédit selon les modalités prévues dans le contrat.
- **Banque de remboursement** : C'est la banque qui sera chargé de payer (rembourser), la banque qui a réalisé le crédit ou qu'il a confirmé.
- **Bénéficiaire** : C'est le vendeur qui est le " bénéficiaire" de l'engagement bancaire d'être payé.

2.3. Les objectifs de crédit documentaire

Comme le crédit documentaire admis au paiement universel, il permet de faire un équilibre entre les intérêts de l'acheteur et ceux de vendeur, toute fois l'opération de la négociation de contrat commercial est bien maitrisée jusqu'à la mise en place de dédit documentaire ;pour cela, l'activité commerciale international exige de l'operateur :

- De disposer de connaissances et d'aptitudes techniques, commerciales et financiers (entendre également les marchés).
- De connaitre la réglementation nationale et internationale.

2.4. Le cadre juridique du crédit documentaire

2.4.1. Le rôle de la chambre du commerce international dans l'évaluation de la notion de crédit documentaire

La chambre du commerce international publie pour la première fois les règles et usances uniformes(RUU) relatives aux crédits documentaires en 1933 révisées périodiquement en1951 et puis en 1962, version a laquelle se rallièrent les britanniques, puis encore en 1974.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

La version de 1983 intègre le crédit documentaire par paiement différé. Et pour la version de 1993, c'est vrai qu'elle n'a pas apporté de bouleversements, mais elle a considérablement simplifié et clarifié les règles.

Les R.U.U sont applicables sur tous les crédits documentaires et elles lient toutes les, cette technique documentaire occupe une place importante dans le commerce international, car à travers ces règles elle a pu réduire d'importantes incompréhensions que rencontre les négociateurs et les banques dans une opération de commerce international, telles que les précisions de financement, l'encaissement et la mobilisation des créances, les circonstances de lieu et de temps, ainsi la réglementation qui touche certains pays.

2.4.2. La nouvelle version des règles et usances uniformes(R.U.U600) relative aux crédits documentaires

La dernière révision des R.U.U relative aux crédits documentaires est entrée en vigueur le 1er Juillet 2007.

Il s'agit de la sixième révision des R.U.U, cette dernière était devenu nécessaire du fait des changements permanents dans la pratique des transferts des fonds et des paiements. « A cela, s'ajoute-le fait que dans près de 70% des cas, les documents remis dans le cadre de crédit documentaire ne répondaient pas aux exigences ».⁶

2.4.3. Les principales modifications au 1er Juillet 2007

- Il n'y a plus que 39 articles au lieu de 49 et le langage employé est plus simple ;
- La durée pendant laquelle les banques doivent procéder à l'examen des documents est réduite de sept (07) à cinq (5) jours suivant la date de présentation des documents. La mention de « délai raisonnable » est supprimée ;
- Disparition des règles, concernant les crédits « révocable »
- Il est précisé que le crédit est réalisable tant auprès de la banque désignée pour sa réalisation qu'auprès de la banque émettrice ;
- La banque ne peut pas désormais refuser la « lever » des documents sous prétexte que l'on ne retrouve pas exactement les mêmes termes d'un document à l'autre ;
- Le risque de perte des documents est transféré dans certains cas à l'acheteur ;
- La banque émettrice consulte l'importateur sur une éventuelle non-conformité des documents requis. Si ce dernier accepte les documents tels qu'ils sont, la banque procède au paiement ou remboursement de la banque désignée sans avoir recours à l'annulation du crédit _ Nouvelle terminologie : « honorer » regroupe les trois modes

⁶ WWW.lafinancepourtous.com

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

de réalisation du crédit documentaire (paiement à vue, paiement différé, acceptation d'une traite). La notion de « négociation » du crédit documentaire est clairement expliquée dans les R.U.U600.

2.4.4. L'intérêt des R.U.U 600

Cette révision a pour intérêt :

- Améliorer l'efficacité du crédit documentaire ;
- Réduire le nombre des documents irréguliers ;
- S'adapter aux technologies de transport ;
- Eviter les dérives constatées et qui créent une uniformité dans la pratique ;
- Inciter les banques et les donneurs d'ordre à être plus explicite dans les termes du crédit ;
- Faciliter les réalisations et leurs règlements.

2.5.5. Les caractéristiques de la nouvelle révision des R.U.U 600

- Une version allégée : 39 articles au lieu de 49 ;
- Des règles précises et pédagogiques avec un souci de cohérence ;
- Un langage simple, clair et compréhensible avec une présentation plus claire ;
- Des articles bien identifiés (amendements, documents, conformes) ;
- Elles apportent un grand nombre de précisions souvent connues mais non écrites.

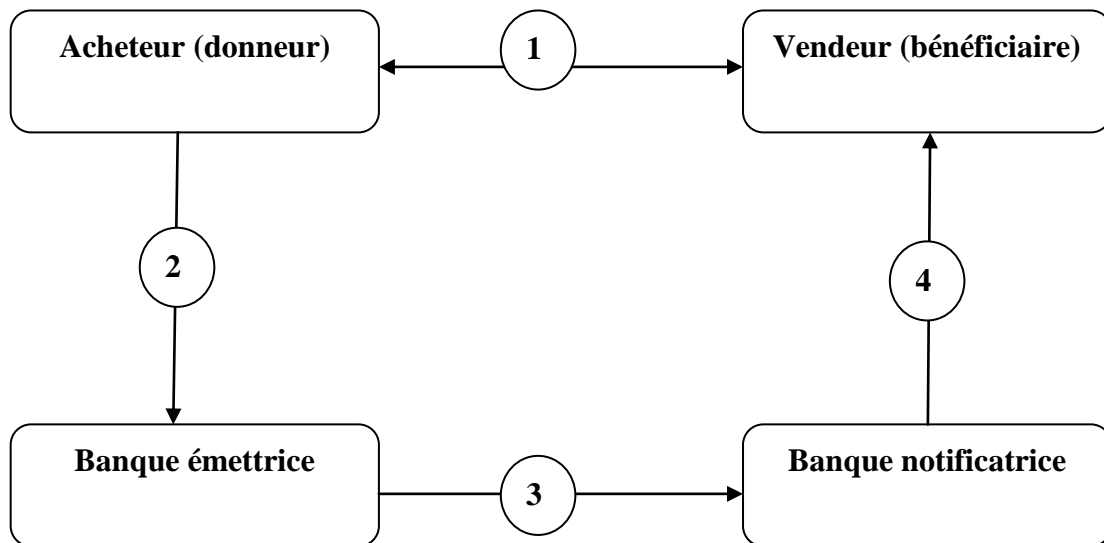
2.5. Les différentes formes du crédit documentaire⁷

2.5.1. Crédit documentaire irrévocable

Il ne peut être annulé ou amendé sans l'accord du bénéficiaire. Le vendeur reste tributaire de l'engagement d'une banque à l'étranger et supporte le risque d'insolvabilité du pays acheteur et le risque de non-transfert ;

⁷ CORINNE PASCO , *Express commerce international 6ème édition, 2006, p.118.*

Schéma N°03 : présentation schématique du crédit documentaire irrévocable



1. contrat commercial
2. avis sans engagement de a part
3. engagement ferme
4. avis sans engagement de a part

Source : manuel natixis Algérie : « opération documentaire » 2019

2.5.2. Crédit documentaire irrévocable non confirmé

C'est le crédit qui ne peut être annulé ou même modifié par la banque émettrice sans l'accord conjoint de l'importateur et l'exportateur tant que la validité n'a jamais expiré, il crée pour la banque émettrice un engagement personnel de payer.

2.5.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé

Il comporte un double engagement bancaire ; celui de la banque émettrice et celui d'une banque du pays du vendeur (banque confirmatrice). Ceci supprime les risques de non-transfert et réduit les délais de paiement. Le paiement lors de la remise des documents peut se faire selon plusieurs modalités. Le crédit documentaire est réalisable :

- ✓ **Par paiement à vue** : paiement immédiat par la banque contre documents.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

✓ **Par paiement différé** : au vu des documents la banque paiera au terme du délai fixé dans le crédit.

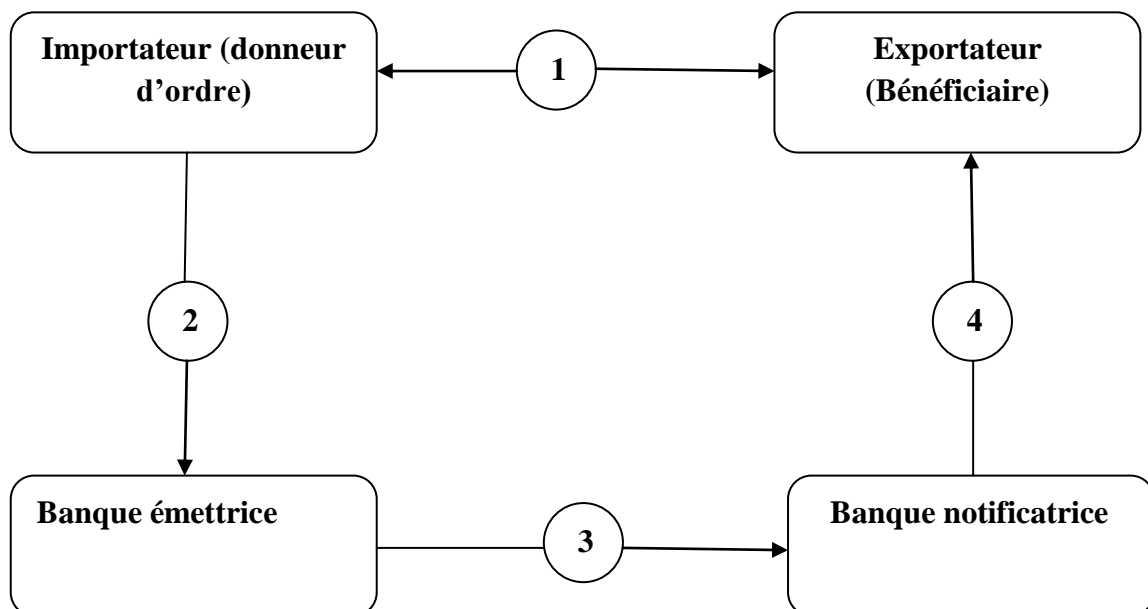
✓ **Par acceptation** : la banque, contre les documents, accepte une traite.

✓ **Par négociation** : la banque, contre les documents, escompte une traite tirée sur elle-même.

Le crédit documentaire repose sur l'engagement de la banque de payer contre présentation de documents conformes à ceux demandés lors de l'ouverture du crédit. Cet engagement est totalement indépendant du contrat commercial entre vendeur et acheteur. Une contestation commerciale ne peut empêcher le paiement.

En revanche, le non-respect des dates butoirs fixées par l'ouverture de crédit documentaire rend le paiement impossible. La présentation de document non conformes au terme de crédit amène la banque notificatrice (ou confirmatrice) à émettre des réserves. S'il s'agit de réserves « mineures », la banque paiera « sous réserves », c'est-à-dire qu'elle se fera rembourser les sommes versées si la banque émettrice refuse de payer à son tour. S'il s'agit de réserves « grave », la banque enverra les documents « à l'encaissement » et le vendeur perdra les garanties attachées au crédit documentaire.

Schéma n°04 : présentation schématique de crédit irrévocable et confirmé



1- Contrat commercial

2- Engagement ferme du fait de sa confirmation

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

3- Engagement ferme

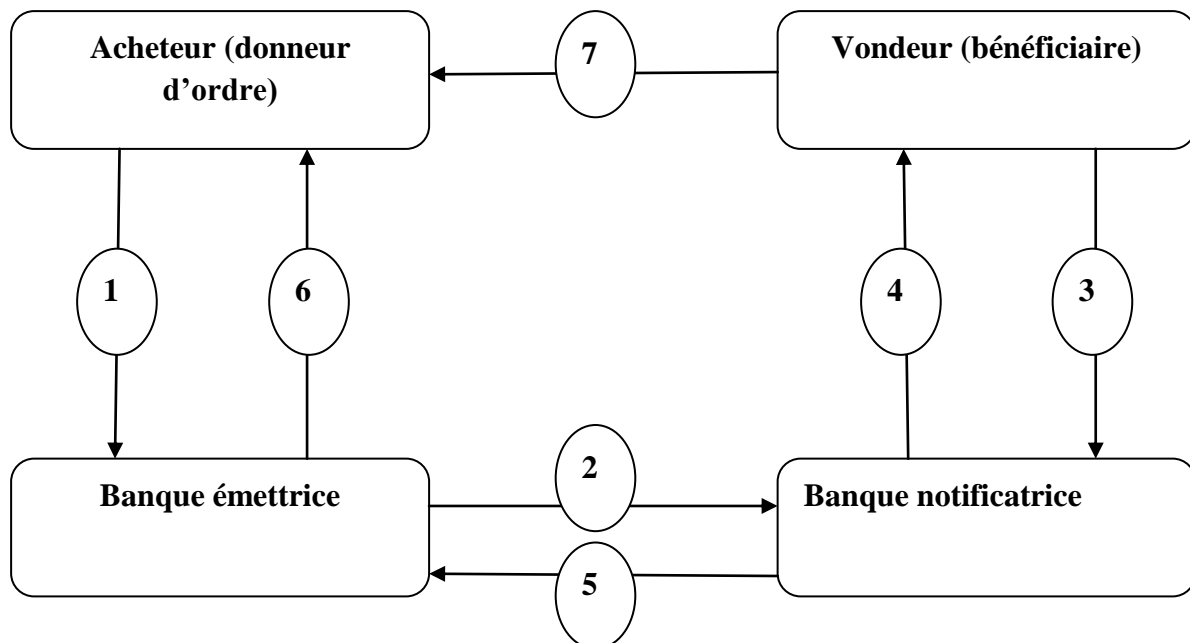
4- Engagement ferme de fait de sa confirmation

Source : manuel natixis Algérie : « opération documentaire » 2019.

2.5.4. Le crédit documentaire révocable

Un crédit documentaire révocable peut être à tout moment amendé ou annulé par la banque émettrice sans avertissement préalable tant que le document non sont pas présentés. Ce type de crédit est très rarement utilisé, car il n'apporte aucune sécurité pour le vendeur.⁸

Schéma N°05 : le crédit documentaire révocable



Source : k. Benkrimi, « crédit bancaire et économie financière » édition EL DAR EL OTHMANIA, Alger 2010 ; p141.

1. Ordre d'ouverture à la banque émettrice et paiement ;
2. Emission de Credoc par la banque émettrice à la banque notificatrice ;
3. Notification de Credoc par la banque notificatrice au bénéficiaire ;
4. Remise des documents contre paiement ;
5. Transmission des documents de la banque notificatrice à la banque émettrice ;
6. Remise des documents de la banque émettrice à l'acheteur ;

⁸ S.Oulounis, « gestion financier internationale » édition : 4.01.45785, office des publications universitaire 09_2005, p18.

7. Envoi de la marchandise.

2.5.5. Crédits documentaires spéciaux⁹

➤ **Revolving**

Un revolving est un crédit documentaire dont le montant est renouvelé ou rétabli sans qu'il soit nécessaire de l'amender expressément :

- ✓ Il peut être révocable, irrévocable ou irrévocable fermé.
- ✓ Il peut être renouvelable quant à sa durée ou quant à sa valeur.

Si le crédit documentaire a été déclaré « cumulatif », toute somme non employée peut être utilisée au cours des périodes suivantes dans la limite de la validité du crédit. Si le crédit documentaire est dit « non cumulatif », toute somme non utilisée sur une période cesse d'être disponible, c'est-à-dire qu'elle ne peut être reportée sur une période postérieure. Dans le cas d'un crédit renouvelable quant à sa valeur, le montant du crédit est rétabli après chaque utilisation pour son montant partielle, alors qu'un crédit est accordé pour la valeur intégrale, ce n'est pas un crédit revolving mais un crédit disponible par fraction.

➤ **Red-clause**

Ainsi appelé parce qu'à l'origine la clause était écrite à l'encre rouge pour attirer l'attention. C'est un crédit dans lequel une clause spéciale est mentionnée autorisant la banque notificatrice à effectuer des avances au bénéficiaire avant la présentation des documents. Cette clause est insérée à la demande expresse du donneur d'ordre. Le crédit red-clause est utilisé comme moyen de financement en faveur du vendeur avant l'expédition.

➤ **Transférable**

C'est un crédit documentaire qui permet au bénéficiaire d'origine de désigner un ou plusieurs seconds bénéficiaires. Il est utilisé lorsque le bénéficiaire d'origine ne fournit pas la marchandise lui-même et qu'il doit transférer ses droits et obligations à un ou plusieurs autre(s) fournisseur(s) en tant que second(s) bénéficiaire(s). Ce type de crédit documentaire ne peut être transféré qu'une seule fois. Ce n'est que sur instruction du donneur d'ordre qu'un crédit est mis sous forme transférable. Seul un crédit irrévocable peut être mis sous cette forme.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

➤ Adossé « back to back » et contre crédit

Pour le crédit documentaire adossé, le vendeur en tant que bénéficiaire d'un premier crédit le donne à la banque notificatrice « en garantie » de l'émission d'un second crédit. Il reste responsable, pour ce second crédit, vis-à-vis de la banque, du remboursement des paiements, qu'il ait été réglé ou non du premier crédit donné en garantie.

Pour le contre-crédit, la procédure est la même, mais le vendeur s'adresse à sa propre banque pour lui demander l'ouverture du contre-crédit plutôt qu'à la banque notificatrice ou confirmatrice¹⁰.

2.6. Le déroulement du crédit documentaire

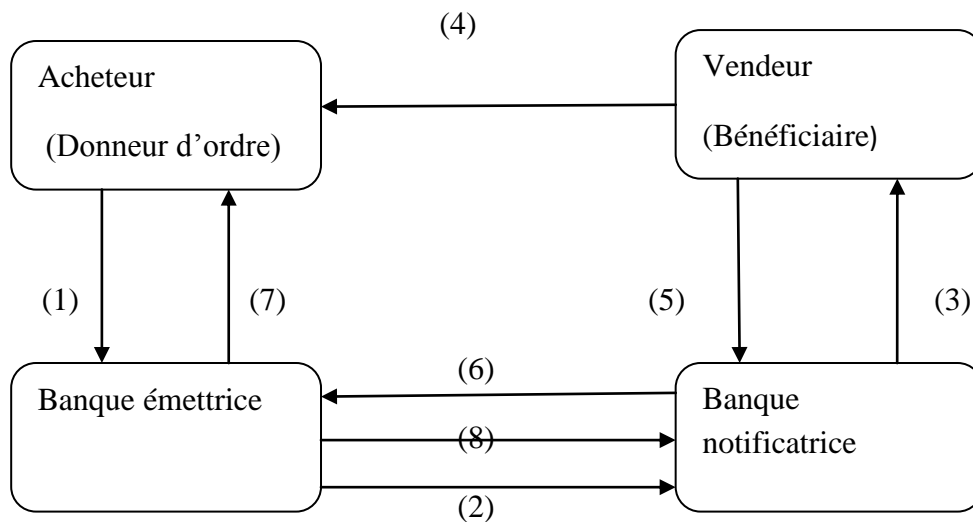
L'entreprise qu'elle soit exportatrice ou importatrice est susceptible de rencontrer soit des crédits documentaires à l'importation soit des crédits documentaires à l'exportation. Dans le premier cas, lorsqu'une entreprise importatrice sollicite une demande de crédit documentaire (Credoc) au profit de son fournisseur étranger selon les conditions mises dans le contrat commercial. Dans le second cas le Credoc à l'exportation résulte de l'ouverture, qui est faite par une banque à l'étranger qui envoie un fax à une banque dans le pays de l'exportateur chargé de le notifier et éventuellement de la confirmer à l'exportateur en question.

Les crédits documentaires diffèrent selon leurs modalités de réalisation, en effet les règlements peuvent se faire par paiement, par acceptation ou par négociation, de façon générale le mécanisme est le suivant.

¹⁰ANNICK BASSEAU , stratégies et techniques du commerce international,1994

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

Figure N°06 : Schéma représentatif du fonctionnement du Credoc cas de règlement par paiement



Source : Monod Didier, op.cit

Le schéma précédent nous présente comment se déroule une opération de crédit documentaire

Le crédit documentaire se base sur 7 étapes qui sont :

- (1) Demande d'ouverture de crédit
- (2) ouverture du crédit
- (3) Notification ou confirmation du Credoc
- (4) Expédition des marchandises
- (5) Présentation des documents
- (6) Transmission des documents
- (7) Remise des documents
- (8) paiement

2.7. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire :

➤ **Les avantages :**

- ✓ Le crédit documentaire sécurise les transactions du commerce international.
- ✓ Le crédit documentaire formalise la transaction en rédigeant le contrat sous une forme standardisée.
- ✓ Il encourage, ainsi, le commerce international des marchandises.
- ✓ Les documents permettent de définir le lien entre le crédit documentaire et le contrat commercial, s'ils ont été intelligemment sélectionnés entre le client et

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

son fournisseur. A partir du moment où les documents sont réunis, il n'est plus tenu compte de contrat commercial.

➤ **Les inconvénients :**

- ✓ L'acheteur supporte les frais de la banque émettrice
- ✓ Il faut souvent procéder à des modifications
- ✓ Le vendeur supporte les couts de la banque qui lui a notifié le crédit ou qui la confirmé

2.8. La couverture des risques liés au financement par le crédit documentaire

2.8.1 La couverture des risques pour L'importateur

Afin de palier le risque de non-conformité de marchandise, l'importateur peut recourir a une garantie de bonne exécution de plus, il a également la faculté de déléguer des experts internes ou externes pour contrôler la marchandise avant son expédition.

2.8.2. La couverture des risques pour l'exportateur

En choisissant la formule crédit documentaire irrévocable et confirme, l'exportateur se couvre de la valeur totale de l'exportation.

2.8.3. La couverture des risques pour la banque émettrice

- Le blocage des fonds ; avant l'ouverture, l'importateur doit déposer a la banque le montant exacte du crédit documentaire, cela permet a la banque de se couvrir contre le défaut de paiement du client.
- Exiger le connaissance maritime a son nom l'or d'un crédit documentaire payable a vue.
- Demander une couverture en lettres de change de la même valeur que le montant du crédit, tirées et acceptées par des entreprises de bonne réputation.

Section 3 la remise documentaire

Lorsqu'il existe des relations commerciales régulières entre un importateur et un exportateur, ces dernière peuvent recourir pour le règlement de leur transaction commerciale, à une technique très simple et assez souple, basée surtout sur la confiance qui existe entre les deux parties (importateur et exportateur) qui est la remise documentaire, appelée aussi encaissement documentaire. ¹¹

¹¹ MEYER et ROLIN, technique du commerce international et techniques financières internationales, 7 éme édition, Edition économique, page 12

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

3.1. Définition

Est une technique par laquelle une banque a reçu un mandat d'un exportateur de ne remettre à l'acheteur les documents représentatifs de la marchandise que contre paiement ou acceptation d'effet de commerce.¹²

Autrement dit : la REMDO C'est un moyen de paiement par lequel une banque assure l'encaissement du montant de crédit contre remise des documents selon les instructions stipulés sur l'ordre d'encaissement, à la demande de son client. Pour la REMDOC à l'import, l'importateur est client de la banque et doit régler la facture de l'exportateur qui est à l'étranger et pour la REMDOC à l'export : le paiement de la facture est à la charge de sa banque.

La remise documentaire se réalise selon deux formes :¹³

- Document contre paiement (**D/P**) : la banque située à l'étranger ne remettra les documents que contre paiement immédiat.

Cette forme à une sécurité pour l'exportateur. Celui-ci reste néanmoins soumis au risque de refus des documents et de la marchandise par l'acheteur.

- Documents contre acceptation (**D/A**) : la banque située à l'étranger ne donnera les documents à l'acheteur que contre l'acceptation par cette dernière d'une ou de plusieurs traites payable à une échéance ultérieure. Cette formule n'offre pas de garantie sûr au vendeur, puisque le règlement de l'acheteur interviendra qu'à l'échéance de la traite, l'exportateur veillera donc à demander en aval de la banque sur les traites afin d'éviter le risque d'insolvabilité.

3.2. Les intervenants :¹⁴

Cette technique fait intervenir généralement quatre parties sont :

- **Le remettant ou donneur d'ordre** : c'est l'exportateur qui donne mandat à sa banque.
- **La banque remettante** : c'est la banque de l'exportateur à qui l'opération a été confiée par le vendeur.
- **La banque présentatrice** : c'est la banque à l'étranger chargé de l'encaissement en général correspondante à l'acheteur et reçoit son règlement.

¹²ANNEBOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS « Commerce international », HACHETTE LIVRE 2009, p 43

¹³(LAZARY) « Le commerce International » 5^{ème} éd, 2005, P209.

¹⁴G.Legrand, H.Martini « Management des opérations du commerce international », éd DUNOD, Paris, 2005 P99.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

- **Le bénéficiaire (le tiré) :** c'est l'acheteur, il paie le montant de la facture ou il signe une lettre de change, il reçoit en échange les documents qui permettant de retirer les marchandises et de les dédouaner.

3.3. Objectif de la remise documentaire

La remise documentaire est un mode paiement à l'international moins chère, plus simple et rapide que le crédit documentaire, offrant plus de sécurités que le virement bancaire international ; elle accompagne une opération commerciale internationale lorsqu'une certaine confiance existe entre l'acheteur et le vendeur ou lorsque le pays de l'acheteur n'a pas de risque.

3.4. Aspect juridique de la remise documentaire

Le traitement des encaissements documentaires peut être régi conformément aux RUE « règles uniformes relatives aux encaissements » de l'ICC publiées en 1996 par la chambre de commerce internationales brochure N°522.

Ces règles sont admises par la plupart des établissements bancaire mondiaux. Elles fixent les obligations, et les devoirs de chaque intervenant. Dans ces dispositions il est précis que l'encaissement signifie le traitement de documents par les banques selon les instructions reçues.

Il est indique que si une banque ne peut, pour une raison quelconque, se conformer aux instructions données, elle en avisera immédiatement la partie qui lui a adresse l'ordre d'encaissement.

Les lignes suivantes sont consacrées a l'analyse des « règles uniformes relatives aux encaissements » brochure de l'ICC N°522. En cas de litige pour quelque motif que ce soit seul sera pris en compte le texte original de la brochure n°522.

- Les banques doivent vérifier que les documents reçus paraissent correspond a ceux énumères dans l'ordre d'encaissement et doivent aviser immédiatement en cas de document manquant.

- Il n'y a pas d'obligation d'examiner les documents.

Les banques assument aucune responsabilité en cas de retard ou de perte que pourraient subir dans leur transmission, tous messages, lettres ou documents, ni quant au retard, a la mutilation ou autre erreur pouvant se produire dans la transmission de câbles, télégrammes, télex, ni quant aux erreurs de traduction ou d'interprétation de termes techniques.

- Les banques n'assument aucune responsabilité en ce qui concerne les conséquences pouvant résulter de l'interruption de leur propre activité provoquée par des émeutes, troubles civils

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

insurrections, guerres et tout cas de force majeure ou toute autre cause indépendante de leur volonté, ainsi que par des grèves ou lock-out.

- Les marchandises ne doivent pas être envoyées directement à l'adresse d'une banque, ou placées sous sa responsabilité sans un accord préalable de la part de cette banque.
- Dans le cas de marchandises envoyées directement à l'adresse d'une banque, l'expéditeur continue d'en assumer le risque et la responsabilité.
- Les documents doivent être présents au titre sous la forme dans laquelle ils ont été reçus.
- Dans le cas de documents payable à vue la banque présentatrice doit effectuer la présentation au paiement sans délai.
- L'ordre d'encaissement doit préciser si les documents commerciaux seront remis au Tirez contre acceptation d'un effet ou contre paiement ; à défaut les documents ne seront délivrés que contre paiement.
- Les paiements partiels ne peuvent pas être acceptés que s'ils sont expressément autorisés dans l'ordre d'encaissement.
- Les montants encaissés doivent être mis sans retard à la disposition de la banque ayant expédié l'ordre d'encaissement selon les instructions.
- La banque présentatrice n'est pas responsable de l'authenticité de toute signature ni du pouvoir de tout signataire d'opposer sa signature sur un billet à l'ordre, un reçu, ou autre instrument similaire.
- L'ordre d'encaissement doit donner des instructions précises concernant le protêt en cas de non acceptation ou de non-paiement.
- La commission et frais exposés par les banques, à l'occasion de toute action tendant à la protection de la marchandise, seront supportés par le donneur d'ordre.
- S'il existe un contrôle des changes dans le pays, l'encaissement documentaire suivra la réglementation¹⁵.

3.5. Déroulement de la remise documentaire

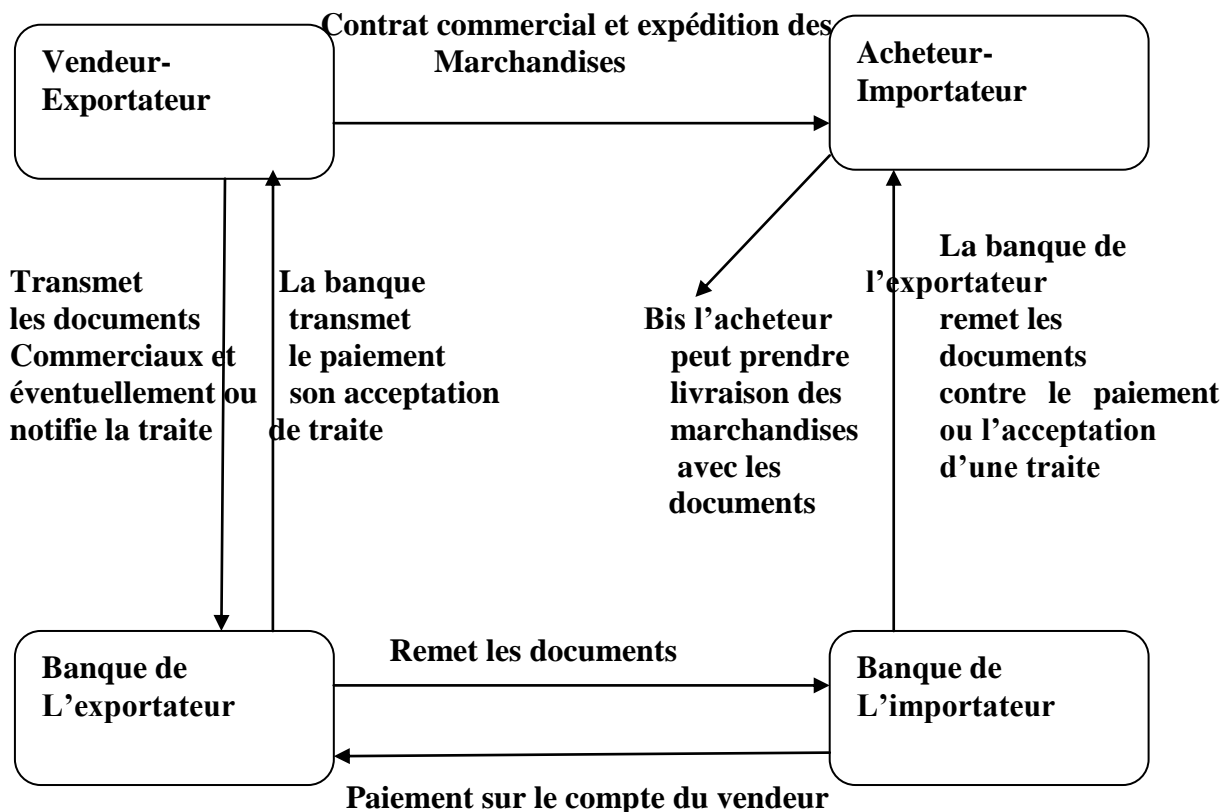
- Après la conclusion du contrat entre le fournisseur et le client, le fournisseur expédie la marchandise, tire généralement une traite sur son client, soit à vue soit à échéance ;
- Ensuite le donneur d'ordre remet à sa banque (banque remettante) les documents nécessaires au client pour qu'il puisse retirer sa marchandise, le vendeur de sa part donne à sa banque un ordre d'encaissement ;

¹⁵ MONOD,Didierre-pierre, « Moyens et technique de paiements internationaux »,2007 ,p 110.111.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

- La banque se chargera par la suite de délivrer ces documents à l'acheteur par le biais de sa banque contre acceptation de la traite ou contre paiement en se conformant aux instructions reçues de la banque remettante ;
- La banque de l'acheteur transfère le montant de la remise à la banque du vendeur dans le cas de document contre paiement et dans le cas d'un encaissement contre acceptation, le tiré acceptera l'effet qui, selon les instructions de l'ordre d'encaissement, restera auprès de la banque présentatrice, dans ce dernier cas, le remettant pourra demander l'escompte de l'effet auprès d'une banque disposée à le faire ou fera encaisser le montant à l'échéance ;
- Lorsque la banque de l'importateur reçoit les documents, une vérification véritable doit être faite par celle-ci et une fois assurée de la conformité des documents, une lettre d'information est envoyée au bénéficiaire pour l'informer de l'arrivée des documents ;
- Enfin, lorsque le client accepte la traite (documents contre acceptation) ou effectue le paiement (documents contre paiement). La banque du vendeur crédite le compte de son client du montant de son exportation.

Figure N°07 : Schéma représentatif de la remise documentaire



Source : Didier-Pierre MONOD « Moyens et techniques de paiement internationaux », éd, ESKA ,2007

.P107.

3.6. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire :¹⁶

➤ *Les avantages :*

- Simplicité des formalités c'est-à-dire : exécution administrative simplifiée.
- Fonctionne à l'initiative de vendeur et ne garantit pas le risque politique.
- Peu coûteuse (faible coût).¹⁷
- L'importateur peut dans certains cas inspecter la marchandise avant de payer ou d'accepter la traite ;
- Pour l'importateur, il offre pratiquement les mêmes garantie que le crédit documentaire ;

➤ *Les inconvénients :*

- C'est une technique ne protège pas l'exportateur du risque du change ;
- Sécurité limité, l'acheteur peut ne pas lever ses documents et négocier une baisse des prix ;
- Il n y a aucun engagement des banques intervenantes ;
- L'entreprise pourra pallier pus dans demandent à l'importateur l'aval d'une banque sur sa traite (dans le cas d'une remise documentaire contre paiement) ;

3.7. La couverture des risques liés au financement par la remise documentaire

3.7.1 .La couverture des risques pour L'importateur

Pour se couvrir du risque de non-conformité des marchandises, l'importateur peut les contrôler avant leurs expéditions par un représentant ou par un tiers qui sera sur place

3.7.2. La couverture des risques pour l'exportateur

- Pour se couvrir contre le risque du refus de retrait des marchandises par l'importateur, l'exportateur peut négocier avec son client un acompte, afin de couvrir les frais éventuels de retour et de stockage.
- Pour se prémunir du risque de non-paiement encouru par l'exportateur dans le cas d'une remise documentaire contre acceptation, l'exigence d'une lettre d'engagement signée par l'importateur ou un avale de la banque de se dernier, lui permet de se couvrir de se risque ;

¹⁶ ANNE BOFFY-DONNEGER, CHRISTOPHE DEPARROIS : « Commerce international » ; éd hachette ; Paris ; Fiche39.

¹⁷ Didier-pierre MONOD : « Moyen et techniques de paiements internationaux » ; éd ESKA ; Paris ; 2007 ; P105.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

- Exigence d'une lettre d'engagement : Le paiement dans ce cas se caractérise par l'engagement du client à payer la somme due. Cet engagement se matérialise par la rédaction d'une lettre d'engagement. Pour éviter toute interprétation de cette lettre d'engagement, il est recommandé d'exiger de la banque remettante un modèle de textes de cette lettre que la banque chargée de l'encaissement doit soumettre à l'importateur pour qu'elle soit acceptée.
- Exigence d'un aval: Pour pallier le risque d'insolvabilité de l'importateur et disposer d'une garantie de règlement. L'exportateur, en plus de l'acceptation des traites par son client, peut exiger un aval de la banque de l'importateur sur ces traites. Pour lui demander de faire cautionner la traite bancaire. Le montant sera versé, même si le client ne dispose pas des fonds.

Chapitre II : les techniques de paiement à l'international

Conclusion

A travers ce chapitre, sont mises en évidence les différences que présentent les techniques de financement suivant le niveau de sécurité qu'elles proposent pour le recouvrement des fonds. C'est ainsi que les plus sûres sont les plus difficiles à mettre en place et les plus coûteuses. Donc une préférence d'une technique ou d'une autre ne peut être prononcée car chacune d'entre elles s'applique à une situation bien précise. Le choix d'une technique ou d'une autre repose sur :

- ✓ Les caractéristiques de la relation entre l'importateur et l'exportateur (nouvelle, ancienne, entreprises connues ou pas).
- ✓ Les renseignements sur le pays de l'acheteur.
- ✓ La situation de la trésorerie des deux parties contractantes.
- ✓ Les garanties bancaires apportées par le fournisseur en faveur de son client.

Ainsi, plusieurs procédures existent en matière de financement des importations réalisées avec l'étranger. Le crédit documentaire et la remise documentaire, demeurent les méthodes les plus utilisées en raison du niveau de sécurité qu'ils procurent pour l'exportateur.

Par ailleurs, d'autres méthodes sont utilisées vu leur simplicité et rapidité d'exécution tel que l'encaissement simple et le paiement contre remboursement.

Dans le prochain chapitre nous allons étudier un cas pratique sur une opération d'importation d'un crédit documentaire et une remise documentaire.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Introduction

Afin de mieux comprendre le traitement et le déroulement d'une opération d'importation avec crédit documentaire et remise documentaire qui sont traitées au niveau d'une structure fonctionnelle, nous avons effectué un stage pratique d'environ un mois au sein de la direction ENIEM OUED AISSI TIZI OUZOU, qui est sous la tutelle de la direction générale, banque extérieur d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 qui a pour but de comparer de manière plus au moins détaillée le traitement pratique du crédit documentaire et de la remise documentaire.

A cet effet, on va tout d'abord procéder à l'examen du déroulement des techniques de paiement dans une opération d'importation l'une avec crédit documentaire, et l'autre avec remise documentaire, ensuite, nous essayerons de faire ressortir les points de convergences et de divergences entre ces deux techniques de paiement.

Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA

1.1. Aperçu sur ENIEM

E.N.I.E.M (Entreprise Nationale des Industries de l'Electroménagers) est une entreprise publique économique de droit algérien constituée le 02 janvier 1983 mais qui existe depuis 1974 sous tutelle de l'entreprise SONELEC (société nationale de fabrication et de montage du matériel électrique et électronique).

Son siège social se situe au chef lieu de la wilaya de Tizi-Ouzou. Les unités de production Froid, Cuisson, et Climatisation sont implantées à la zone industrielle Aissat Idir de Oued-Assi, distante de 7 km du chef-lieu de wilaya.

La filiale sanitaire est installée à Miliana, wilaya d'Ain Defla, et la filiale lampe à Mohammadia, wilaya de Mascara.

ENIEM est leader de l'électroménager en Algérie, elle possède des capacités de production et une expérience de plus 30 ans dans la fabrication et le développement dans les différentes branches de l'électroménager, notamment :

- Les appareils ménagers domestiques,
- Les appareils de collectivités,
- Les lampes d'éclairage,
- Les produits sanitaires.

A partir de janvier 1998, l'Entreprise s'est réorganisée en centre d'activités stratégiques qui s'articulent autour de la restructuration du complexe d'appareils ménagers créant plusieurs unités de production et de soutien à savoir

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initiée par L'ENIEM, exécuté par la BEA

ENIEM est entrée en production à partir de janvier 1977 dont l'activité principale est la fabrication et la commercialisation d'appareils électroménagers.

Elle a été transformée juridiquement en société par actions le 8 Octobre 1989.

Son capital social est de 10.279.800.000 DA détenu en totalité par la SGP INDELEC

L'Entreprise est certifiée :

ISO 9001/2008 QUALITÉ

ISO 14001/2004 ENVIRONNEMENT.

1.2. L'Entreprise ENIEM et le marché national

L'Entreprise ENIEM occupe une place assez importante sur le marché algérien, elle possède de meilleurs équipements et une capacité de production plus élevée que ces concurrents, elle a aussi une certaine maîtrise technologique dans l'industrie de l'électroménager. L'ENIEM est leader du marché national dans le domaine qui la concerne avec une longue expérience, car elle est productrice de réfrigérateurs et cuisinières depuis 1977.

1.3. Les objectifs et les missions principales de l'ENIEM

1.3.1. Les objectifs de l'ENIEM

Parmi les principaux objectifs de l'ENIEM, nous pouvons citer :

- La meilleure maîtrise des coûts de production.
- L'amélioration de la capacité d'études et de développement.
- La valorisation du potentiel humain du complexe.
- Le renforcement de la sécurité des installations et des infrastructures.
- Le maintien de l'effort de formation et de communication.
- L'amélioration du design des réfrigérateurs pour satisfaire le marché.
- L'augmentation de la production et l'accroissement du chiffre d'affaires.
- La Contribution au développement social et économique au niveau régional et au niveau national.

1.3.2. Les missions de l'ENIEM

Sa mission est l'une des entreprises stratégiques sur le plan économique du pays.

Sa mission est d'assurer le montage, la production, le développement et la recherche dans le domaine des différentes branches de l'électroménager notamment :

- Les appareils de réfrigération et de congélation ;
- Les appareils de cuisson ;

➤ Les appareils de climatisation

1.4. Organisation générale de l'ENIEM

1.4.1. La direction générale

La direction générale est chargée de définir la stratégie globale de l'entreprise (administration financière, investissement, politique sociale et organisationnelle).

Elle gère le portefeuille stratégique de l'entreprise et procède à l'élaboration des ressources financières d'ensemble ainsi qu'elle fournit aux autres structures un certain nombre de services communs (fiscalité, assurances ... etc.)

La direction s'assure de contrôler le personnel, elle nomme et remplace les directeurs centraux et d'unités et elle approuve aussi les propositions de nomination des cadres supérieurs.

La direction générale comprend six(06) directions centrales à savoir :

- Direction industrielle
- Direction du développement et de partenariat
- Direction des finances et comptabilité
- Direction des ressources humaines
- Direction de planification et de contrôle de gestion
- Direction de marketing et communication.

1.4.2. Les unités de l'ENIEM

L'ENIEM est composée de trois (03) unités de production, une unité commerciale et une unité de prestation technique.

1.4.2.1. Les unités de production

Les unités de production sont indépendantes et susceptibles d'être et qui sont :

A- Unité froid

L'effectif de cette unité est de 1562 agents, procède des bâtiments industriels, ses fonctions principales sont :

- Injection plastique et polystyrène
- Transformation des tôles et tubes (presse-soudeuse-refend-âge)
- Traitement et revêtement de surface (peinture et plastification)
- Injection mousse polyuréthane (3 lignes)
- Thermoformage de plaque plastique
- Assemblage produit (montage final- 3 lignes)
- Unité (Air comprimé- eau chaude-azote station de gaz cyclopentane- énergie-électrique)
- Laboratoire d'essai produits chimiques- métallurgie.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Structure des soutien- maintenance de gaz-contrôle de qualité- études méthodes.
- Unité froid est composée de 3 lignes de produits.

1ère ligne

- Réfrigérateur petit modèle dont à capacité de production est de 110.000 appareils par an réalisé en deux équipes
- Donneur de licence : BOSCH -Allemagne -1977.

2ème ligne

- Réfrigérateur grand modèle dont les capacités installées sont de 390.000 appareils par an réalisé en deux équipes (4 modèles de réfrigérateur).
- Donneur de licence : TOSHIBA JAPAN -1987.

3ème ligne

- Congélateur dont les capacités sont 60 000 appareils par an (3 modèles de fabrique).
- Donneur de licence : LEMATIC –LIBAN-1993.

B- Unité cuisson

L'effectif de cette unité est de 438 agents, le potentiel industriel de l'unité de cuisson est constitué des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse-soudeuse).
- Traitement et émaillage.
- Tangage et chromage de composants métalliques.
- Assemblage de produits (montage final).
- Laboratoire d'essai produit.
- Structure de soutien (maintenance zone études sur méthodes).

Les capacités installées sont de 150.000 appareils par an en deux équipes (4 modèles de cuisinières sont fabriqués).

-Donneur de licence : techno gaz- Italie- (99).

C- Unité de climatisation

Effectifs de l'unité 230. Le potentiel industriel de climatisation est constitué des matières suivantes :

- Transformation de tôles et tubes (presse - soudeuse - plieuse...)
- Traitement et revêtement de surface (peinture)
- Assemblage produits (montage final) composé de lignes de montage (chaîne climatisation, stylo et fenêtre et chaîne pour autre produit RGB chauffe bain).

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Les capacités installées sont de 60 000 appareils par an. Pour les climatisations types fenêtre et Splyt système en deux équipes.
- Donneur de licence : Air Conditionné (AC)- France 1977 cette unité procède également des capacités installés pour la fabrication de :
 - Chauffage à gaz butane catalytique 50 000 appareils par an.
 - Comptoir et armoires frigorifiques.

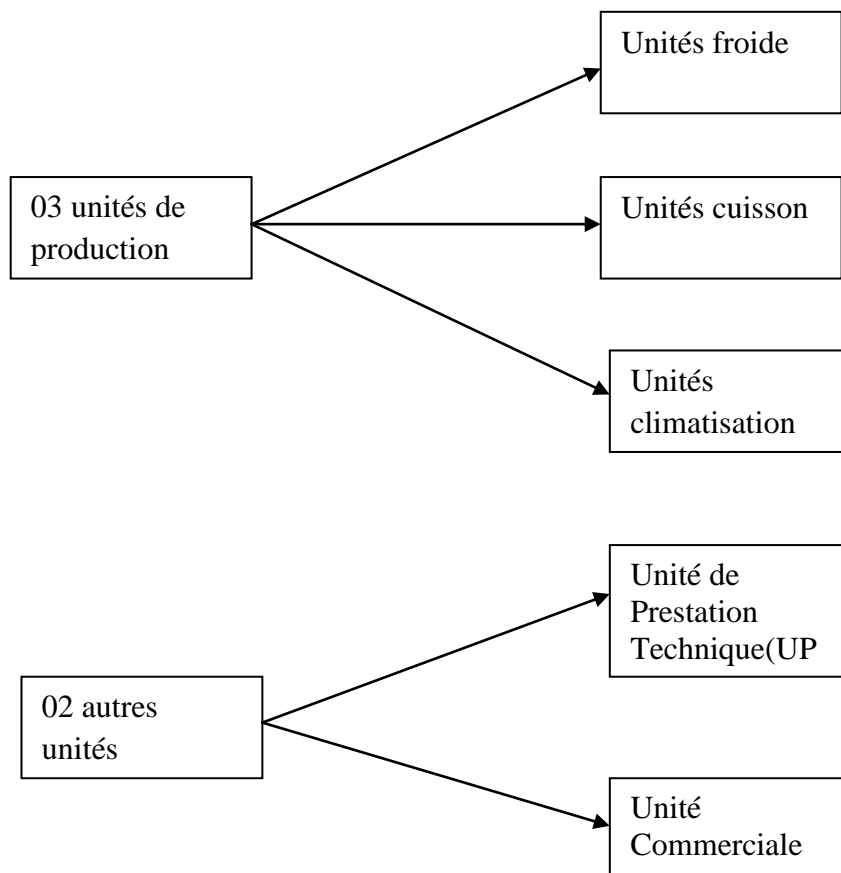
D- Unité commerciale

Elle est chargée de la commercialisation des produits fabriqués par les unités de production son effectif est de 213 agents.

E- Unité prestations techniques

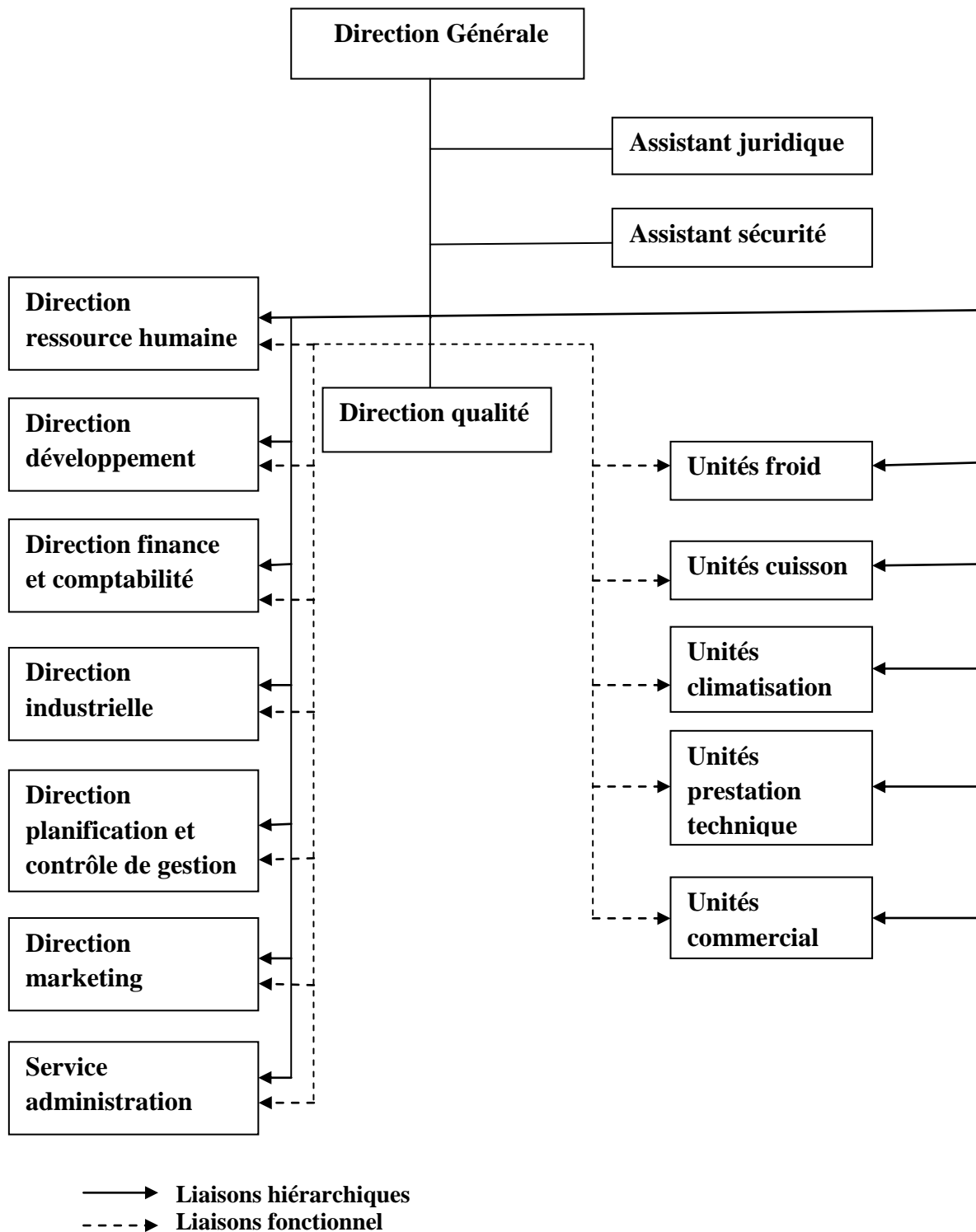
Elle réalise des travaux ou prestations techniques pour le compte des autres unités ou pour des clients externes.

Schéma n° 6 : Les activités de l'entreprise



Source : document interne de l'ENIEM

1.4.3. L'organigramme général de l'ENIEM



Source : document interne de l'ENIEM.

1.5. Présentation Banque Extérieure d'Algérie

Au lendemain de l'indépendance, l'ensemble des banques existantes en Algérie étaient une projection des banques françaises.

La BEA (Banque Extérieure d'Algérie) a été créée par l'ordonnance n°67/204 en date du 01/10/1967 sous forme d'une société nationale en prenant la succession des activités des banques étrangères.

Dans le cadre du parachèvement du processus de nationalisation du système bancaire Algérien, la BEA a repris successivement les activités des banques étrangères exerçant en Algérie ; celles de la Société Générale dans sa situation au 31 décembre 1967, puis de la Barclay Bank Limited au 30 avril 1968, puis du Crédit Nord et de la Banque Industrielle de l'Algérie et de la Méditerranée (BIAM) dans leurs situations au 31 mai 1968. Notre banque n'a eu, cependant, sa structure définitive qu'à partir du 1er Juin 1968. Le capital ayant été exclusivement souscrit par l'État.

Depuis 1970, la Banque Extérieure d'Algérie s'est vue confier la totalité des opérations bancaires des grandes sociétés industrielles nationales. Elle avait pour objet principal de faciliter et de développer, les rapports économiques et financiers de l'Algérie avec le reste du monde.

A la faveur de la restructuration des Entreprises industrielles et des mutations profondes engagées par les pouvoirs publics dans les années 80, la BEA change de statut et devient, le 05 février 1989, Société Par Actions (Cf. disposition de la loi 88.01 du 17 janvier 1988 portant autonomie des entreprises) en gardant globalement le même objet que celui qui lui est fixé par l'ordonnance du 1er octobre 1967. Son capital, qui pouvait être augmenté en une ou plusieurs fois par la création d'actions nouvelles dont les conditions sont arrêtées par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires, est porté à 1 milliard de dinars. Il était détenu par les ex-fonds de participation des principaux secteurs du portefeuille commercial de la BEA (outre les hydrocarbures), à savoir :

- Fonds de participation « Construction » ;
- Fonds de participation « Électronique, Télécommunication, Informatique » ; - Fonds de participation « Transport et Services » ;
- Fonds de participation « Chimie, Pétrochimie, Pharmacie ».

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

En 1991, le capital de la banque est augmenté de 600 millions de dinars passant ainsi de 01 milliard six cent millions de dinars (1, 6 milliards de Da). En mars 1996, le capital de la BEA est passé à 5,6 milliards Da. Après la dissolution des fonds de participations, le capital demeure propriété de l'État. Le capital de la banque n'a cessé de croître depuis cette date (1996) passant de 12 milliards de Da en 2000 à 24,5 milliards de Da en septembre 2001.

Le concours de la banque au financement des grands projets structurants atteint en 2008, un volume global de financement de 100 milliards de dinars annuel. Forte de son assise financière et de ses performances ; la banque se hisse au 1er rang des banques maghrébines et 6eme au classement des 200 premières meilleures banques Africaines avec un total bilan de 31 milliards de dollars (réalisé par le magazine jeune Afrique et union des banques maghrébines magazine).

La BEA marque l'année 2011 par l'ouverture de la première Agence en libre-service à l'échelle nationale et par l'augmentation de son capital social à 76 milliards de dinars. Cette augmentation va permettre à la BEA de se hisser à un standing qui l'autorise à agir de concert avec les grandes banques régionales et internationales

A partir de 2012 le réseau de la banque a atteint 127 agences qui seront dotées d'un potentiel humain qualifié et capable de relever les défis de la concurrence.

1.5.1. Mission de l'agence BEA 098 Oued Aissi Tizi-Ouzou :

L'agence BEA 98 est investie des principales missions suivantes :

- Traiter les opérations bancaires confiées par la clientèle, entretenir et développer des relations commerciales suivies avec celle-ci ;
- Réaliser le plan d'action commercial ;
- Recevoir, étudier, et mettre en place les crédits dans la limite des prérogatives qui lui sont conférées par voie réglementaire, conformément aux règles et procédure internes (Satisfaction des conditions préalables exigées et le recueil des garanties)
- Assurer la gestion et le suivi des crédits décidés et des garanties exigées ;
- Traiter les opérations du commerce extérieur dans la limite des prérogatives conférées.

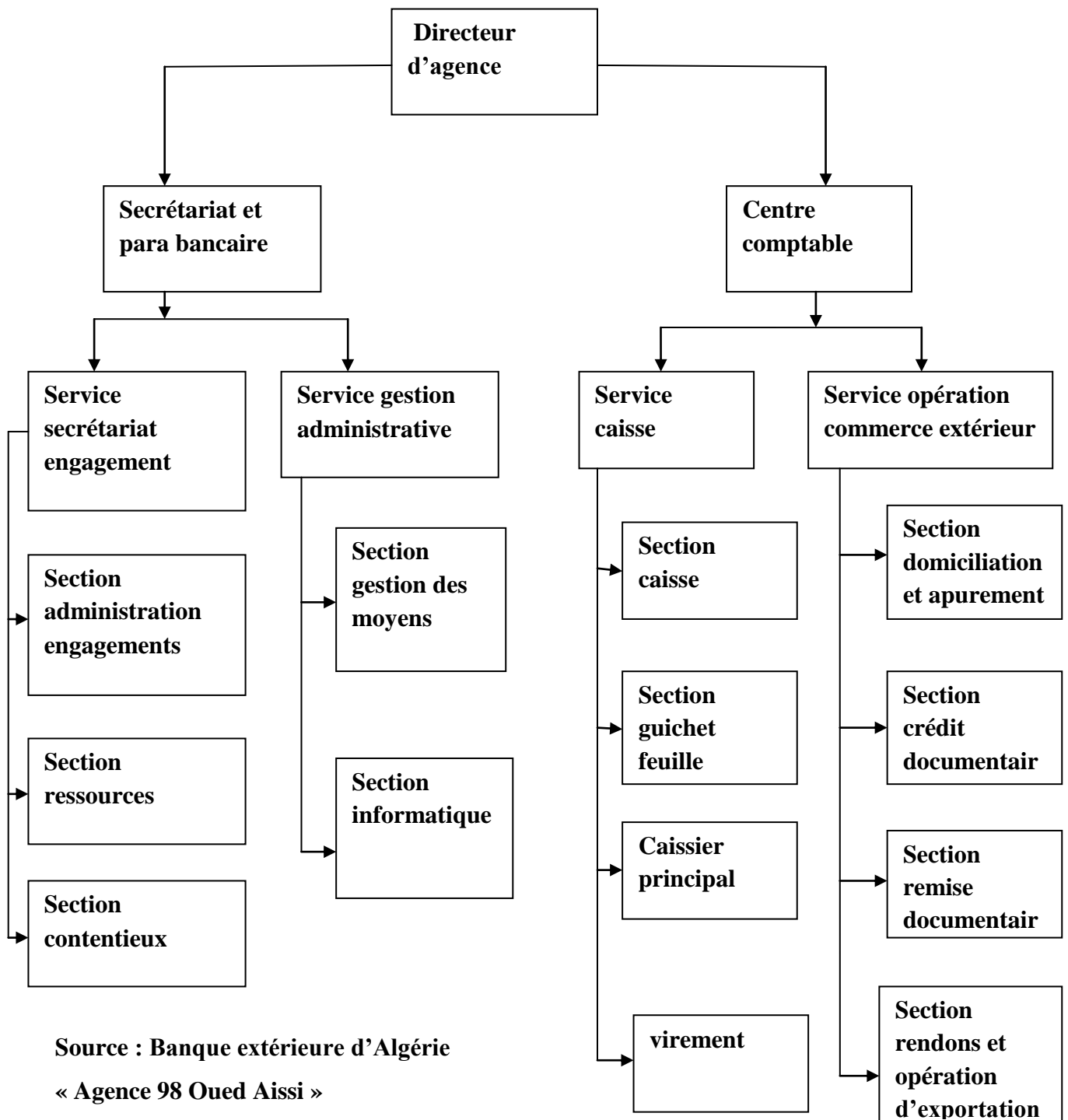
1.5.2. L'Organisation de la Direction Générale

La BEA, juste après sa création en 1976, était dirigée par un Président Directeur Général (PDG) assisté par un directeur général adjoint et trois conseillers chargés de la gestion de l'application de la politique de la banque et sa représentation à l'égard des tiers.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Actuellement et suite à la décision réglementaire n°01/D.G du 02/01/96, la banque est organisée autour de six principales fonctions dominantes comme illustrées dans l'organigramme ci-dessous.

1.5.3. L'organigramme de la l'agence BEA 98 Oued Aissi Tizi-Ouzou :



Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire et une remise documentaire a l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou

2.1. Etude d'une opération de crédit documentaire :

Dans notre travail nous allons étudier une opération d'importation d'un matériel destiné à la fabrication de matériaux électroménagers (rondelle entretoise charnière ; manchon thermo rétractable) par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par crédit documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur « BEAUCHAMP SA ».

2.1.1. Déterminations des éléments dans le contrat commercial :

Avant de procéder à l'étude de ce dossier, il est important de déterminer les éléments entrant dans le contrat commercial, en identifiant les parties intervenantes, ainsi que les documents retenus lors des négociations. Comme il est indiqué, dans le principe du crédit documentaire, ce contrat commercial contient quatre intervenants :

- **L'importateur :** l'acheteur « Entreprise ENIEM » qui se trouve en Algérie.
- **La banque de l'importateur :** BEA (Banque Extérieure d'Algérie) agence 098 Tizi-Ouzou
- **L'exportateur :** le fournisseur « BEAUCHAMP SA » qui se trouve en France.
- **La banque de l'exportateur :** BANQUE POPULAIRE RIVES DE PARIS (BPRP)

2.1.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire :

La demande d'ouverture de crédit documentaire import formulée par le client selon le modèle repris en annexe doit être déposée auprès de l'agence au niveau de la section crédit documentaire dont facture pro-forma jointe en annexe.

Une fois les deux parties (importateur et exportateur) se sont mises d'accord après une phase de négociation, un certain nombre de conditions seront déterminées et seront respectées par les éléments du contrat commercial.

Ces conditions peuvent être comme suit :

- Le type du crédit documentaire : crédit irrévocable et non confirmé

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

➤ Mode de paiement : paiement différé à 270 jours date de connaissance.

➤ L'incoterm utilisé : FOB

✚ Les documents exigés par l'importateur:

- Facture commerciale (10 exemplaires originaux dûment signés et cachetés par le bénéficiaire)
- Original Certificat d'origine : Le Japon pour le d'uromètre, le Royaume uni pour les étalons ukas (établi et signé par la chambre de commerce et d'industrie Paris Ile de France)
- Original Certificat de conformité établie par le bénéficiaire
- Bordereau de colisage (4 exemplaires originaux) dûment signés et cachetés par le bénéficiaire
- EUR1 original pour la marchandise d'origine Européenne
- Jeu complet de connaissements originaux 3 /3 (clean on board) à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi 098

➤ Condition de transport : maritime

- Port d'embarquement : port EUROPEEN.

- Port de destination : port d'Alger

➤ La durée : trois mois (270 jours)

2.1.3. La domiciliation bancaire

Avant de passer à l'ouverture du crédit documentaire par l'importateur « ENIEM » ce dernier est devant l'obligation d'effectuer une domiciliation bancaire.

2.1.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire

L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire est subordonnée au dépôt par l'importateur « ENIEM » des documents suivants :

- Une demande d'ouverture de dossier de domiciliation (voir annexe 01)
- Trois exemplaires de la facture pro-forma (annexe2)

Ces deux documents seront signés et cachetés par l'importateur.

• Matérialisation de la domiciliation :

Attribution, d'un numéro de domiciliation du dossier comme suit :

Banque extérieure d'Algérie							
Agence SITE ENIEM « 098 »							
15	03	02	2019	04	10	00037	EUR

Le cachet est signé par le directeur de l'Agence (BEA)

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Le cachet de domiciliation sera fait pour la facture pro-forma présentée par l'importateur ainsi que pour la facture définitive.

La banque BEA va vérifier soigneusement la facture pro-forma en tenant compte de :

- La nature des marchandises ;
- La marchandise importée (si elle n'est pas prohibée) ;
- La modalité de règlement ;
- La provenance de la marchandise (exemple : l'Algérie n'accepte pas les produits Israéliens).

Après vérification de la conformité de la facture pro-forma, la BEA va Apposer le cachet et garde, ensuite, une copie originale de celle-ci.

2.1.3.2. Etablissement de la fiche de contrôle :(annexe 3)

Dans la fiche de contrôle on trouve les renseignements suivants :

- Numéro d'agence : 098
- Date d'ouverture du dossier : 09 /12/2019
- Numéro du guichet domiciliaire : 15 03 02
- Date du contrat : 29/12/2019
- Pays d'origine : France
- Montant prévu :
 - En devise : **43 042,20 EUR** taux de change **154.5051**
 - En dinar : **6 650 239.415 DA**
- Nature des marchandises rondelles entretoise, rembourrage de coin, manchon et tube. Après, une lettre de crédit sera adressée à la direction des services étrangers de la BEA. Celle-ci contient les informations nécessaires à l'ouverture d'un crédit documentaire avec une demande d'émission de crédit documentaire par système télétraitement (système informatique)

Cette lettre comporte les renseignements suivants :

- Date de la lettre ;
- Montant : EUR ;
- Fournisseur ;
- Nature ;
- Facture pro-forma domiciliée ;
- Demande d'émission crédit documentaire ;

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Avis de débit provision (annexe 04) ;
- Attestation d'impayés.

2.1.3.3. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation :

On procède au niveau de l'agence à la comptabilisation des commissions et taxes de la domiciliation en effectuant les écritures suivantes :

Les commissions sur domiciliation ont un montant fixe qui est de 3000 DA

A- calcul du montant de la TVA :

Montant TVA (19%) : $3000 \times 19\% = 570$ DA

B- Calcul du montant des frais de domiciliation (MFD) :

MFD = commissions de domiciliation + TVA

MFD = $3000 + 570 = 3570$ DA

Tableau N°06 : La constitution de la commission de domiciliation

Désignation	Montant
Commission de domiciliation (fixe)	3000 DZD
Taxe (19%)	570 DZD
Total commission domiciliation (TTC)	3570 DZD

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de la banque ENIEM.

En fin, Le compte client sera débité de 3570,00 DZD lors de sa domiciliation auprès de la BEA.

L'agent (le banquier) remet à l'importateur les exemplaires de la facture dûment domiciliée, en opposant sur la facture le cachet de domiciliation, ainsi qu'un exemplaire de la demande d'ouverture de dossier de domiciliation datée et signée.

Après la domiciliation bancaire, l'importateur « Entreprise ENIEM » demande d'ouvrir un crédit documentaire en faveur de l'exportateur « Entreprise SEYSSINS-France »

2.1.4. La demande d'ouverture du crédit documentaire

L'ENIEM présente à la BEA la facture pro-forma, la lettre d'engagement, une demande d'imputation bancaire et une demande de domiciliation bancaire.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

La BEA, après vérification d'usage ouvre un dossier de domiciliation bancaire en prenant les renseignements d'identification des intervenants et les caractéristiques des marchandises sur une fiche interne à la banque, et cela après vérifications d'usage à savoir la solvabilité de l'ENIEM ainsi que les conditions requises pour une imputation de marchandise.

La BEA domiciliée la facture pro-forma conformément à la réglementation en vigueur et en matière de commerce extérieur (annexe n°2).

En ce qui concerne l'ouverture de crédit documentaire (annexe n° 5), contient les éléments suivants :

- Numéro de compte : xxxxxxxxxxx-xx
- Date : 29/12/2019
- Le type de crédit : crédit documentaire irrévocable et non confirmé.
- Auprès de (banque fournisseur) : BANQUE POPULAIRE RIVES PARIS.
- En faveur (nom du fournisseur) : BEAUCHAMP SA.
- Le montant en chiffre : 43042,20 Euro.
- Incoterm utilisé : FOB.
- Nature de la devise : Euro.
- Validité : 04/10/2020.

Les documents exigés pour l'opération du crédit documentaire sont envoyé par :

➤ **Canal bancaire : BEA site ENIEM Oued Aissi**

- Facture commerciale en 10 exemplaires (annexe 06)
- 2/3 jeu de connaissance « Clean on bord » à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi Tizi-Ouzou
- Bordereau de colisage en 04 exemplaires (annexe 07)
- Certificat de conformité et d'analyse.

➤ **Pli cartable : (à remettre au commandant de bord)**

- Le connaissance original ; (annexe 08)
- La facture commerciale ;(annexe 06)
- La copie de déclaration de l'exportateur.

➤ **Fax**

- Déclaration d'exportation

2.1.4.1. Confirmation de crédit

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Après que la banque BEA ouvre le crédit documentaire procédera à l'achat de devise (euro) auprès de la banque centrale d'Algérie, pour couvrir son compte auprès du correspondant étranger et débiter le compte de son client de la contre-valeur en dinars, qui sera contrôlé sur la base de justificative tel que le formulaire.

Une fois que le dossier de crédit documentaire est ouvert la banque BEA informe la banque du fournisseur « UNICREDIT BANCA SPA » de l'ouverture de crédit documentaire avec toutes les indications données par l'ENIEM unité froid.

La banque étrangère contacte le fournisseur dans le but de lui notifier ce crédit et sa confirmation.

L'acheteur (ENIEM) est informé de la confirmation du crédit documentaire grâce au circuit bancaire (UNICREDIT BANCA SPA-BEA), de son côté, le fournisseur (BEAUCHAMP SA) prépare les documents exigés par l'acheteur.

2.1.4.2. L'expédition de la marchandise

Dès que le fournisseur (BEAUCHAMP SA) a reçu l'avis du crédit et qu'il confirme détenir tous les documents exigés dans les délais prescrits, procède à l'expédition des marchandises avec des plis cartables (à remettre au commandant de bord) qui contient :

➤ **Le connaissance original (annexe 08)**

Etablie à l'ordre de BEA, par le transporteur auprès d'une compagnie maritime visé par le capitaine de navire, ce type de connaissance s'appelle connaissance « clean on bord », et il contient :

- Destinataire (consignée) : l'ordre de la BEA, site ENIEM
- port déchargement : port d'Alger.
- Nombre et nature des marchandises :
 - Rondelles entretoise charnière : code ENIEM 200350 : quantité= 13200 pièces
 - Manchon thermo rétractable : code ENIEM 200423A : quantité= 13700 pièces
 - Rembourrage de coin (B) : code ENIEM 200443 : quantité = 21400 pièces
 - Rembourrage de coin (A) : code ENIEM 200446 : quantité= 106100 pièces
 - Rondelles entretoise charnière inférieure : code ENIEM 200505 : quantité= 13200 pièces
 - Garniture fils électrique: code ENIEM 200769 : quantité 13200 pièces
 - Garniture de gaine tube (B) 8400 : code ENIEM 200866 quantité = 8400 pièces
 - Garniture de trou (C) : code ENIEM 200868 : quantité= 13200 pièces
 - Isolant de tube : code ENIEM 200877 : quantité = 10500 pièces

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Isolant de tube : code ENIEM 200896 : quantité = 13200 pièces
- Incoterms : FOB, port MASEILLE
- Suivant facture pro-forma n°DE58972 du 09/12/2019.
- lieu d'embarquement : port MARSEILLE.
- Lettre de crédit : irrévocable et Non confirmé.

➤ **Facture commerciale originale (annexe 06)**

Elle est établie par le fournisseur et elle contient :

- La facture n° FC200241963
- L'expédition : par mer
- L'adresse ; via BEAUCHAMP SA 47 Rue Pasteur 38180 SEYSSINS France.
- Le mode de paiement : lettre de crédit irrévocable et non confirmé payable à 270 jours date de BL. N°098ICD00002.20.099
- La monnaie de facturation : EURO.
- Le prix de la facture : 43042.20 euro.
- L'Incoterms : FOB, port MARSEILLE.

➤ **Certificat d'origine**

Elle contient : voir (annexe n° 9).

- L'adresse de l'expéditeur : via veneto 20-I-33100 UDINE
- L'adresse du destinataire : ENIEM, froid ; ZI Oued Aissi Tizi-Ouzou
- Information relative au transport : par mer
- Certificat de circulation contient les informations relatives au prix unitaire.
- Quantité de marchandise : 12441 kg.
- Le numéro de la lettre de crédit : n° 098 ICD 003815099.
- La date de facturation : 09/12/2019.

Etablie par le fournisseur, cette liste contient des renseignements sur le nombre de colis :

- Le poids brut : 13772 kg.
- Le poids net : 12441 kg.

Dès que la banque notificatrice remet les documents à la banque émettrice, elle va vérifier s'ils sont conformes aux conditions du crédit, puis la banque émettrice effectue le paiement à la banque notificatrice et l'acheteur reçoit un avis d'arrivée.

2.1.4.3. Le règlement

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Le fournisseur (BEAUCHAMP SA) envoie les documents à sa banque qui vérifie la conformité des documents exigés et voir si certains n'ont pas été omis. S'ils sont conformes, la banque étrangère acceptera les documents et paiera le vendeur (BEAUCHAMP SA).

A son tour, la banque de fournisseur envoie les documents à la BEA qui vérifie la satisfaction des documents du crédit documentaire.

Ensuite, la BEA effectue le paiement à la banque du fournisseur et remet les documents à l'acheteur (ENIEM-Unité froid), ce dernier effectue le paiement.

Dès l'arrivée à la destination les marchandises seront déchargées au port d'Alger, et remis à la disposition de la compagnie nationale de navigation (CNAN) après lui avoir remis le connaissement avec les autres documents parvenus par « Plis cartable ».

2.1.4.4. La réception de la marchandise

L'armateur donne le numéro d'arrivage de chaque marchandise se trouvent sur le bateau. La CNAN fournit à l'importateur un avis d'arrivée de la marchandise déchargée au magasin.

En ce moment où le transitaire va intervenir selon son pli cartable, vient ou nom de la banque BEA, le transit fait une demande d'importation bancaire pour qu'elle soit responsable aux frais de droit de douane.

Après la vérification de pli cartable de transitaire par apport au canal bancaire pour qu'il endosse le connaissement afin de libérer la marchandise dans ce cas de l'ENIEM le pli cartable vient en leur nom.

Dans ce cas pratique de l'ENIEM le transit demande à la douane une déclaration simplifiée de transit (DSTR) de magasinage à l'ENIEM à condition qu'elle n'utilise pas cette marchandise jusqu'au moment de paiement des frais de douane.

En dernier l'acheteur procède à l'établissement d'une déclaration de douane et un formulaire douanier rempli et signé par le transitaire se réfèrent aux documents ainsi réunis (annexe n°10).

Le douanier vérifie ce qu'il faut payer comme droit à la banque afin de libérer la marchandise par la gestion des stocks.

L'acheteur (ENIEM) paiera aussi les frais d'assurance à la compagnie algérienne (annexe n°11).

A) Calcul des commissions d'ouverture et d'engagement du crédit documentaire : (annexe 8)

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- **Calcul des frais d'engagement :**

$$\text{Frais d'engagement} = \text{commissions d'engagement} + \text{TVA}$$

Les frais d'engagement sont d'un taux de 6,5‰ du montant total de la facture :

- **Calcul des frais d'ouverture du crédit documentaire**

$$\text{Commission d'engagement} = \text{commission d'ouverture credoc} + \text{FRAIS Swift} + \text{commission ouverture non prov}$$

$$\text{Commission d'engagement} = 3000 + 1500 + 122985.62$$

$$4500 + 122985.62 = 127485.62 \text{ DA}$$

$$\text{Commission d'engagement} = 127485.62 \text{ DA}$$

$$\text{Le total des frais d'engagement} = 127485.62 + 24222.27 = 151707.89 \text{ DA}$$

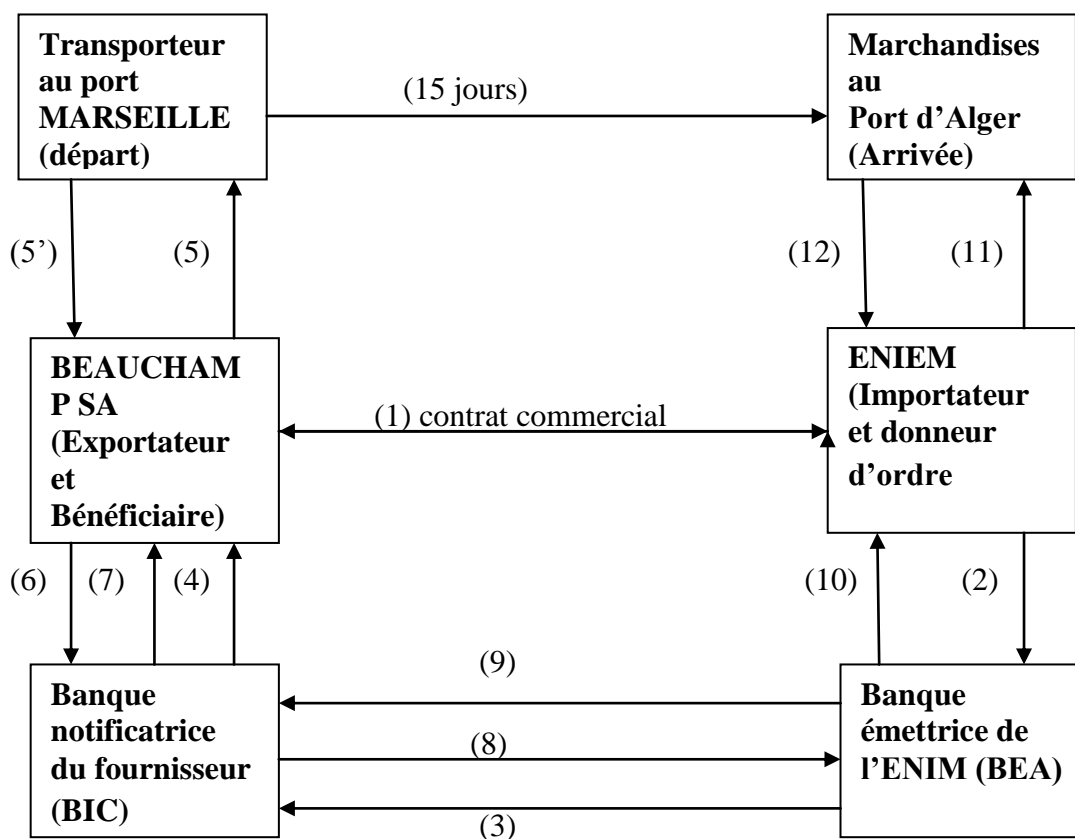
$$\text{Total des frais d'engagement} = 151707.89 \text{ DA}$$

Tableau N° 03 : Calcule des commissions d'ouverture du crédit documentaire (En DA)

Désignation	Montant
Commission ouverture (fixe)	3000,00
Commission Swift ouverture (fixe)	1500,00
Commission ouverture non provision	122985.62
Taxe 19%	2422.27
Total commissions lies a l'ouverture du crédit documentaire (TTC)	151707.89

Source : Elabore par nos soins à partir des donnes de l'ENIEM.

Schéma n° : déroulement de crédit documentaire en sein de L'ENIEM



Source : réaliser par nous-mêmes.

Les étapes sont comme suit :

1. Après avoir négocié un paiement par crédit documentaire, l'ENIEM passe la commande au fournisseur (BEAUCHAMP SA) par un contrat d'achat qui est à la fois un contrat commercial et représente d'autre part le bon de commande. Le fournisseur confirme les termes de la commande en adressant à l'ENIEM une facture pro-forma.
2. L'importateur (ENIEM) se domicilié auprès de la banque (BEA), et remplit une demande d'ouverture de crédit documentaire en faveur de son fournisseur (bénéficiaire) et la remet à la BEA (sa banque émettrice). Cette demande reprend toute les instructions nécessaire à l'ouverture du crédit documentaire et doit être le reflet de la facture pro-forma, elle comprend les informations suivantes :
 - La date de la demande ;
 - Type et réalisation du crédit ;
 - Le nom et l'adresse de la banque du fournisseur et son numéro de compte et code ;
 - L'adresse du fournisseur ;

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Le montant de la transaction en chiffre ;
- Le montant de la transaction en lettre ;
- La validité de ce crédit ;
- Incoterms ;
- Credoc réalisé avec ;
- Port d'embarquement ;
- Nature de la demande ;

L'ENIEM a demandé à sa banque d'exiger les documents suivants à son fournisseur par canal bancaire afin de réaliser la transaction :

- La facture commerciale : 06 exemplaires établies et signés par le bénéficiaire.
- 2/3 jeux de connaissance (B/L) à ordre de BEA site ENIEM Oued Aissi.
- Certificat d'origine italien établi par la chambre de commerce italienne.
- Bordereau de colisage en 02 exemplaires établies et signés par le bénéficiaire.

ENIEM a demandé à son fournisseur d'envoyer une déclaration d'exportation (EXI) en un seul exemplaire par fax.

3. La BEA a ouvert le Credoc suivant les instructions de l'ENIEM en faveur de son fournisseur (BEAUCHAMP SA), et la BEA informe la banque du bénéficiaire de cette ouverture.

4. La banque notificatrice et confirmatrice informe le bénéficiaire qu'un crédit documentaire a été ouvert en sa faveur en lui transmettant la copie du document émis par la banque émettrice : c'est la notification du crédit documentaire.

5. Le vendeur (SA) expédie la marchandise, selon l'incoterm FOB.

5' En contrepartie de la prise en charge de la marchandise, le transporteur remet au vendeur (SA) le connaissance.

6. L'exportateur (SA) transmet tous les documents exigés dans les conditions du crédit (compris ceux attestant l'expédition des marchandises) à la banque notificatrice.

7. A la réception des documents d'expédition, la banque notificatrice vérifie leur conformité si ces documents satisfont aux conditions du crédit, elle procède au règlement.

8. La banque notificatrice ayant crédité le vendeur du montant de sa vente, elle transmet à la banque émettrice les documents et se rembourse selon les conditions du crédit documentaire.

9. La banque émettrice (BEA) reçoit et vérifie les documents afin de s'assurer qu'ils ont l'apparence de conformité au crédit documentaire, ensuite elle procède au remboursement de la banque notificatrice de l'exportateur.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

10. Les termes du crédit documentaire précisent que le paiement est à vue, l'ENIEM règle la banque émettrice qui lui remet les documents.

11-12. L'ENIEM après avoir payé sa banque, la (BEA) banque émettrice lui remet les documents nécessaire pour prendre possession de la marchandise, après avoir retirées et dédouanées à base de ces documents.

2.2. Etude d'une opération de la remise documentaire :

Dans notre travail nous allons étudier une autre opération d'importation d'un matériel destiné à la fabrication de matériaux électroménagers (rondelle entretoise charnière ; manchon thermo rétractable) par l'importateur « Entreprise ENIEM », le paiement sera effectué par la remise documentaire au niveau de la Banque Extérieure d'Algérie (BEA) agence de Tizi-Ouzou 098 en faveur de l'exportateur « STOCKO CONTACT ».

Les deux parties se sont mis d'accord sur une remise documentaire comme technique de paiement (voir annexe 01).

- ✓ La marchandise importée : cosse circulaire a œil.
- ✓ Le lieu d'expédition : port de Malaisie.
- ✓ Le lieu d'arrive : port d'Alger.
- ✓ Incoterm : FCA.
- ✓ Le prix de la marchandise est de 6 806,52 EUR avec un taux de change de 160,4325000 EUR/DZD soit 1101771.39 DZD par paiement a vue.

L'importateur a exigé de son fournisseur les documents suivants :

- ✓ 3/3 Bills of lading (connaissance maritime) (annexes 02)
- ✓ 1 certificat d'origine (annexe 03)
- ✓ 5 factures commerciales
- ✓ 3 listes de colisage
- ✓ 2 certificats d'analyse en 3 exemplaires
- ✓ 2 certificats de conformité en 3 exemplaires
- ✓ 3 certificats de contrôle de qualité
- ✓ 1 certificat phytosanitaire

2.2.1. Le déroulement d'une remise documentaire

La réalisation d'une opération d'importation par une remise documentaire nécessite le passage par plusieurs étapes :

2.2.1.1 La constitution du dossier d'une remise documentaire

Afin de s'assurer du bon déroulement de l'opération, il faut que certaines conditions soient remplies et qui consistent :

A. Pour le client

- Afin que le client réalise l'opération d'importation avec une remise documentaire, il faut que la commande de la marchandise qu'il a importée corresponde à son domaine d'activité.
- Un engagement de non revente en état de la marchandise.

B. Pour le banquier

- De vérifier soigneusement que la marchandise importée rentre dans la production de cette entreprise ;
- Etablir une chemise remise documentaire « ET12 » sur laquelle sera reportée l'essentiel de l'opération.

2.2.1.2. Les documents exigés par le client

Afin que l'importateur (ENIEM) puisse dédouaner sa marchandise et de s'assurer de sa conformité, il a exigé à son fournisseur de lui envoyer les documents suivants :

- Jeu complet de connaissance (annexe 10) ;
- Facture commerciale ;
- Note de poids ;
- Liste de colisage ;
- Certificat d'origine.

2.2.1.3. La réalisation d'une remise documentaire

L'exportateur a expédié la marchandise convenue au contrat. Entre temps, il a envoyé les documents exigés à la BEA.

A l'arrivée des documents, le banquier a procédé de la manière suivante :

- Etablissement d'un accusé de réception ;
- Vérification de la conformité des documents ;
- Domiciliation de la facture définitive ;

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Transmission des documents à l'importateur.

Après possession des documents, l'importateur ENIEM a dédouané la marchandise.

A l'échéance, l'importateur a donné un ordre de paiement à sa banque. Le banquier a donc procédé au règlement et la comptabilisation de la commission de transfert.

Tableau N° 09 : La comptabilisation de la commission de transfert U (DZD)

Désignation	Montant (DZD)
Frais acquisitif (6806,52 * 160,4325)	1 091 987,02
Frais Swift	3000
Commission banque algérienne (1/1000)	1 091,98
TVA 19%	777,48
TOTAL	1 096 856,48

Source : réalisé par nous même à partir des données de L'ENIEM

Le prix de cette marchandise est fixé à un montant de **6 806,52** euro contre une valeur en dinars au cours de **160,4325000 DZD/euro**, soit **1 091 987,02 DZD**.

La banque a débité le compte client de la somme **1 096 856,48DZD** en plus des commissions citées dans le tableau ci-dessus en valeurs de **1 091,98DZD**.

La valeur débitée totale est de **1 096 856,48 DZD**

2.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation

L'apurement du dossier de domiciliation se réalise par la vérification de :

- La facture définitive ;
- Le document douanier (D10) ;
- La « formule 4 ».

Le banquier après vérification de la conformité de ces documents il a apuré le dossier et envoie une déclaration d'apurement à la banque extérieure.

Section 3 : Etude comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire

Les deux cas d'étude de CREDOC et REMDOC que nous avons traitée dans les sections précédentes, nous permettent d'aboutir à quelques résultats comparatifs sur certains critères relatifs à leur déroulement.

3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Afin de comparer le déroulement entre le CREDOC et la REMDOC nous avons jugé utile de choisir quatre critères qui feront l'objet d'analyse de comparaison du déroulement entre ces deux modes de financement qui sont comme suite : les étapes de domiciliation bancaire, la procédure à suivre pour chaque mode, les documents exigés et les commissions à payer à la banque.

Nous récapitulons ces éléments de comparaison dans le tableau suivant :

Tableau N° 10 : comparaison entre le CREDOC et la REMDOC

critère	Crédit documentaire	Remise documentaire	Observation
I. L'ouverture du dossier de domiciliation bancaire	attribution d'un numéro de domiciliation. l'ouverture d'une fiche de contrôle la constitution de la commission de domiciliation l'apurement de dossier de domiciliation	Les mêmes étapes	Les étapes d'une domiciliation bancaire à l'import sont les même pour ces deux modes de financement en ce qui concerne les documents exigés, la commission à payer et l'apurement du dossier de domiciliation
II. La procédure de déroulement de l'opération	l'ouverture du Credoc l'émission du Credoc La réalisation du Credoc	Constitution de dossier de remdoc Réalisation de remdoc	Les étapes d'un Credoc sont différentes de celle d'une remise: le Credoc donne lieu à l'ouverture, l'émission et le règlement. Chaque étape d'entre elles nécessite la réalisation de plusieurs formalités, alors la remise donne lieu seulement à deux étapes : la constitution du dossier et la réalisation du REMDOC D'où il apparait clairement la complexité du traitement d'un Credoc par rapport à la remise. En plus, dans le Credoc, une fois les documents sont expédiés et la banque a vérifié leur conformité le client doit payer. En revanche, dans la remise documentaire que le paiement se fait à vue ou à échéance, le fournisseur encours toujours le risque de non-paiement

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

<p>III. documents exigés : pour la domiciliation</p> <p>1. pour l'ouverture du Credoc</p>	<p>facture pro-forma demande d'ouverture du dossier de domiciliation. Engagement d'importation. Carte NIF</p> <p>une facture pro-forma Domiciliée. la carte NIF la demande d'ouverture de Credoc blocage de PREG 100% (dans notre cas)</p>	<p>Idem Idem Idem Idem</p> <p>Néant</p>	<p>Dans l'étape de domiciliation les documents exigés sont les mêmes pour les deux modes de paiement</p> <p>Cette étape n'existe pas dans la remise documentaire, alors que pour le Credoc c'est une étape très importante qui nécessite certains documents spécifiques.</p>
<p>3. Les Documents Exigés du fournisseur</p>	<p>Facture commerciale certificat d'origine certificat de Conformité connaissance autres documents</p>	<p>Idem Idem Idem Idem Idem</p>	<p>Le client exige d'habitude les mêmes documents de son fournisseur, soit dans une remise ou dans un Credoc, la seule différence :</p> <p>Dans le Credoc le connaissance est à l'ordre de la banque car cette dernière est engagée (afin d'éviter que le client dédouane la marchandise et ne paye pas son fournisseur). Dans une remdoc le connaissance est à l'ordre de client, la banque n'encourt aucune responsabilité vis-à-vis du fournisseur si le client prend possession de la marchandise et</p>
<p>4. Les commissions</p>	<p>Commission de domiciliation 3000 DZD (fixe). commission d'ouverture 3000 DZD (fixe) commission d'engagement 6,5% frais SWIFT « pour mille » le Credoc est provisionné à 100%. frais SWIFT 1500,00 DZD</p>	<p>Commission bancaire 1/1000 frais SWIFT 3000 DZD fixe</p>	<p>Le Credoc coûte plus cher que la remise, car cela est dû à la panoplie de commissions du CREDOC</p>

Source : réalisé par nous-mêmes

Au final, nous avons pu ressortir de ce tableau les points suivants :

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Le CREDOC est la remise documentaire ont des points de similitudes aux niveaux des étapes de domiciliation bancaire, ainsi qu'au niveau des documents qu'exige l'importateur de son fournisseur. En revanche, les différences résident dans la complexité de la procédure du Credoc par rapport à la remise documentaire, les documents exigés pour l'ouverture d'un CREDOC qui n'existe pas dans la remise documentaire. En plus, la nature et le montant des commissions sont plus élevés dans le CREDOC.

3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire

Vu que les montants de notre cas pratique ne sont pas identiques, et afin d'illustrer la différence des coûts au cours d'une opération d'importations par remise documentaire ou crédit documentaire, nous avons jugé utile de simuler deux cas pratiques l'un avec la REMDOC et l'autre avec le CREDOC.

A cet effet, le prix de la marchandise que nous avons choisi est le même dans les deux cas, afin que nous puissions déduire la différence des coûts de commissions pratiquées par la banque BEA entre ces deux modes de financement.

Soit le prix de la marchandise est de: 6806.52 Euro, le cours de change est fixé à 160,160,4325000Euro/Da. Donc, la valeur de la marchandise en dinars est de $26806.52 * 160.4325000 = 1\ 091\ 0987,02$ DZD.

Dans le but de comparer les commissions pratiquées par ENIEM, nous résumons les coûts différents dans le tableau suivant :

Tableau N° 11 : comparaison des commissions entre le CREDOC et la REMDOC

Désignation	Remise Documentaire	Crédit Documentaire
Montant	6806,52	46709,15
Commission de domiciliation (fixe)	–	3000
Commission bancaire 1 / 1000	1 091,98	–
Commission d'ouverture (fixe)	–	122 985,62
Frais SWIFT (fixe)	3000	1500
Taxe 19%	777,48	24 222,27
TOTAL	1 096 856,48	151 707,89

Source : réalisé par nous-mêmes.

A partir des résultats finaux de ce tableau, nous constatons que le coût total des commissions du crédit documentaire est de **151 707 ,89 DZD**, alors que le coût total des commissions de la remise documentaire est de **1 096 856,48 DZD**. Ce qui fait que le crédit

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

documentaire est moins cher que la remise documentaire. Cela s'explique par la panoplie de commissions que la banque BEA pratique au cours d'une opération d'importation par le CREDOC, tandis que REMDOC ne supporte pas autant de commissions, bien que le prix de la marchandise est le même dans les deux cas.

3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc

Ce tableau comparatif nous permet de situer le rôle des différents intervenants dans la procédure du crédit documentaire et de la remise documentaire, ainsi que les risques qui en découlent de ces deux modes de financement.

Intervenants et Composants	Remise documentaire	crédit documentaire
Exportateur	Donneur d'ordre STOCKO CONTACT EURL	Bénéficiaire BEAUCHAN
importateur	ENIEM	ENIEM
Banque de l'exportateur	Banque remettante BANCO POPULAR	CIC SEYSSINET
Banque de l'importateur	Banque présentatrice BEA TIZI-OUZOU	Banque émettrice BEA TIZI OUZOU
Rôle des banquiers	Mandat à l'occasion de la transmission des documents mais pas d'engagement de paiement Consiste à transmettre les Documents	Banque notificatrice (confirmante) : engagement irrévocable a vue.
Valeur des documents	Documents à l'appréciation de l'importateur	Contrôle de la conformité des documents aux Conditions et termes du crédit par les banques. Les documents ont plus de valeur pour l'importateur
Couverture du risque de Change	Le risque de change est supporté par l'importateur	Le risque de change est supporté par l'importateur
Couverture du risque de non paiement	Protection très moyenne	Protection bonne à excellente selon que le crédit est notifié ou Confirmé

Source : réalisé par nos même d'après les données de la BEA et ENIEM

A partir du tableau ci-dessus nous déduisons que :

- L'exportateur est un donneur d'ordre dans la remise documentaire et bénéficiaire dans le CREDOC. Alors que l'importateur est un bénéficiaire dans la remise documentaire et donneur d'ordre dans le CREDOC.

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Pour le CREDOC, la banque de l'exportateur est la banque notificatrice, et la banque de l'importateur (BEA) est la banque émettrice, tandis que dans le cas d'une remise documentaire, la banque de l'exportateur est la banque remettante, et la banque de l'importateur (BEA) est la banque présentatrice.
- Le rôle du banquier dans la remise documentaire se limite à transmettre les documents mais ne donne pas d'engagement de paiement. Tandis que dans le CREDOC la banque s'engage à payer.
- La valeur des documents reste à l'appréciation de l'importateur dans la REMDOC, alors que dans le CREDOC la banque contrôle la conformité des documents aux conditions et aux termes du crédit.
- Le risque de change est supporté par l'importateur dans les deux cas.
- La Couverture du risque de non-paiement procure une protection très moyenne à l'exportateur dans le cas de REMDOC, En revanche une Protection bonne à excellente dans le CREDOC.

3.4. Synthèse des résultats comparatifs

Afin de mieux saisir la comparaison entre la remise documentaire et le crédit documentaire nous déduisons les résultats obtenus dans le tableau ci-après ;

Tableau N° 13: Synthèse des résultats comparatifs

Type de financement	Sécurité et garantie de paiement	Gestion administrative	Coût	Acceptabilité par le client
Crédit documentaire	Très sûr	Très lourde	Elevé	Mauvaise
Remise documentaire	moins sûr	Légère	Faible	bonne

Source : réalisé par nous-mêmes d'après l'étude des deux cas.

Ce tableau ci-dessous résume en détaille la différence entre le CREDOC et la REMDOC, d'abord au niveau de sécurité et garantie de paiement, le CREDOC présente une sécurité de paiement sûr, par rapport au REMDOC qui procure moins de sécurité pour l'exportateur, ensuite la gestion administrative du CREDOC est très lourde et prend du temps pour l'acheminement de la marchandise alors que la REMDOC est moins formaliste et plus souple dans les échanges internationaux.

A cet effet, la lourdeur administrative du CREDOC engendre des coûts et des commissions bancaires, tandis que la REMDOC ne supporte pas autant de commission.

Enfin le client voit d'un mauvais œil l'exigence de son fournisseur le paiement par le

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

Credoc car cela est vue comme un manque de confiance de la part du fournisseur, En revanche le paiement par la REMDOC demande un certain niveau de confiance pour que les deux parties soient d'accord pour ce mode de paiement.

3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités

Il existe plusieurs avantages et inconvénients qui découlent de La remise documentaire et du crédit documentaire :

- La remise documentaire exige l'existence d'un certain niveau de confiance, contrairement au CREDOC, qui est le meilleur instrument lorsqu'il s'agit d'opération faite pour la première fois, ou lors d'une transaction faite dans des circonstances très risqué ;
- La domiciliation d'une importation par crédit documentaire se fait avant le déroulement de l'opération, tandis que la domiciliation d'une importation par remise documentaire se fait après l'expédition de la marchandise et l'arrivée des documents définitifs ;
- Le Credoc est ouvert à l'initiative du vendeur ;
- Le CREDIT documentaire est largement plus coûteux que la remise documentaire suite à une panoplie de commissions, tandis que la remise documentaire supporte moins de commission ;
- Les CREDOC exigent de lourdes procédures passant par une domiciliation, puis une demande d'ouverture de crédit qui ne se réalise qu'à l'obtention de l'accorde de la DOD, par contre la procédure de la remise documentaire est moins formaliste ;
- La remise documentaire n'engage en aucun cas la responsabilité directe des banques tandis que le crédit documentaire met en jeu la responsabilité des banques ;
- La remise documentaire est plus souple que le Credoc ;
- Le crédit documentaire présente plus de garantie de paiement, du fait que la banque constitue (PREG) la provision sur le compte de l'acheteur au moment de l'ouverture Credoc.

3.6. Recommandation

Afin de remédier aux faiblesses détectées au niveau de la BEA 098, nous avons pris la liberté d'élaborer des recommandations pratiques que nous présentons ci-dessous en 7 points essentiels :

- Améliorer la rapidité de paiement des opérations commerciales internationales, par le développement du système informatique de la banque ;

Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par L'ENIEM, exécuté par la BEA

- Créer un poste qui s'occupe de la réception et l'orientation des clients, pour ne pas perturber les employés lors du travail ;
- Établir des brochures gratuites pour mieux informer ses clients ;
- Ouvrir des lignes vertes pour plus de communication avec les clients ;
- Avoir recours à des équipes plus jeunes et plus dynamiques ;
- Assouplir les procédures internes ;
- Suivre en permanence le traitement des réclamations.

Conclusion :

Ce chapitre est consacré à la partie pratique dont nous avons étudié deux dossiers. Un crédit documentaire et une remise documentaire à l'importation au niveau de L'ENIEM exécuté par BEA 098.

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous a permis de distinguer entre ces deux techniques de financement, le crédit documentaire présente des points négatifs relatifs essentiellement à sa procédure administrative complexe et son coût élevé il est considéré comme la technique de paiement idéal dans les relations entre l'importation et l'exportation.

Par ailleurs, la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas où il existe une certaine confiance entre les deux parties, mais c'est une technique incertaine qui fait supporter à l'exportateur de grandes risques dans le cas où la confiance est rompue.

En outre, la pratique commerciale nous montre que toutes ces techniques sont utilisées, bien que le choix de la technique utilisée reste et dépend de l'acheteur, du vendeur, de leurs pays respectifs et du contexte économique dans lequel la transaction est conclue.

Enfin, le court séjour durant lequel nous avons effectué cette étude, pourrait biaiser certains points, du fait que certains aspects aient pu échapper à notre connaissance, en vertu de la grande confidentialité dont ont fait preuve certains de nos interlocuteurs.

Conclusion générale

Le commerce joue un rôle important dans l'économie d'un pays permettant son ouverture à l'extérieur, le marché international guidé par différents politiques économique accompagnées par des études théoriques menées par plusieurs économistes qui ont le mérite de son développement .la phase la plus marquante de son évolution, et celle qui commence à partir des années quatre-vingt, conduisant à la mondialisation actuelle.

Tout au long de ce travail de recherche, il a été question d'explorer une partie d'un vaste domaine du commerce extérieur, en examinant du plus près le crédit documentaire ainsi que la remise documentaire considérée comme des techniques de paiement a l'international. Les résultats aux quels nous sommes parvenus sont les suivants :

- Chacune des techniques de paiement présente des avantages et des inconvénients, néanmoins le crédit documentaire est considéré comme étant la technique la plus sécurisante.
- La remise documentaire est un moyen de règlement plus souple et moins couteux que celle du crédit documentaire. Elle est basée sur la confiance totale entre les deux parties contractantes.
- La procédure de la remise documentaire est moins complexe par rapport a celle du crédit documentaire.
- Le crédit documentaire couvre le risque d'insolvabilité de l'acheteur ainsi que les risques sur la marchandise.

Dans le premier chapitre nous avons montré les fondements du commerce extérieur.

Le chapitre suivant nous a permis de présenter les techniques de paiement, le documentaires et non documentaires

Le dernier chapitre a été consacré à notre étude empirique. Dans l'illustration de l'exemple pratique au niveau de L'ENIEM exécuté à la BEA 098 oued aïssi Tizi-Ouzou, nous avons constaté que le crédit documentaire occupe une place très importante dans le financement du commerce extérieur, car il offre d'une part, l'assurance à l'exportateur que le montant de la marchandise commandée sera réglé dans les délais et avec la devise convenue dans le contrat de vente, il offre d'une autre part, la garantie à l'importateur de recevoir la marchandise commandée avant paiement, dans les délais conclus, en tenant compte de la qualité précisée dans le contrat de vente.

Toutefois, il existe certains risques au moment d'effectuer une transaction commerciale avec l'étranger, malgré l'utilisation du crédit documentaire, qui sont liés impérativement à la déstabilisation politique et économique, les catastrophes naturelles ou la faillite des banques intermédiaires agréées qui restent très rares à se réaliser dans la pratique, mais qui demande

Conclusion générale

d'être vigilant pour ne pas se retrouver dans des situations non souhaitables pour l'importateur et l'exportateur.

En guise de recommandations, il est vivement conseillé aux opérateurs d'accorder la plus grande attention à la rédaction des contrats et de solliciter l'expertise des banquiers préalablement à toute transaction même en apparence simple.

Cette coopération étroite avec des banques, doit se traduire, sans aucun doute, par un choix judicieux des paiements et financements possibles les plus avantageux à l'acheteur.

Liste des figures

Chapitre I

Figures N°01 : circuit d'un chèque à l'international.....15

Chapitre II

Figures N°02 : mécanisme de contre remboursement.....38

Figure N°03 : présentation schématique de crédit documentaire irrévocable.....43

Figure N°04 : présentation Schématique de crédit irrévocable et confirmé..... 44

Figure N° 05 : le crédit documentaire révocable.....45

Figure N°06 : représentation du fonctionnement de Credoc cas de règlement par paiement.....48

Figure N°07 : représentation de la remise documentaire.....53

Chapitre III

Figure N°08 : les activités de l'entreprise.....61

Figure N°09 : l'organigramme générale de l'ENIEM.....62

Figure N°10 : l'organigramme de l'agence BEA98 OUED AISSI TIZI-OUZOU.....65

Figure N°11 : déroulement de crédit documentaire en sein de L'ENIEM.....75

Liste des tableaux

Chapitre I

Tableau n°01 : les obligations des parties chargeur- transporteur (connaissance)

Tableau n°02 : les obligations des parties chargeur- transporteur (LTA)

Tableau n°03 : les obligations des parties expéditeur- transport (LTR)

Tableau n°04 : les obligations contractées par le document ferroviaire

Tableau n°05 : fiche de contrôle (procédure de domiciliation des importations)

Tableau n° 06 : numéro de domiciliation des exportations

Chapitre III

Tableau n°07 : la constitution de la commission de domiciliation

Tableau n°08 : calcul des commissions d'ouverture de crédit documentaire

Tableau n°09 : la comptabilisation de la commission entre le CREDOC et REMDOC

Tableau n°10 : comparaison entre le CREDOC et REMDOC

Tableau n°11 : comparaison des commissions entre le CREDOC et REMDOC

Tableau n° 12 : comparaison des différents intervenants composants pour le REMDOC / CREDOC

Tableau n°13 : synthèse des résultats comparatifs

Table des matières

Remerciements

Dédicaces

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction général 01

Chapitre I : Aspects théorique du commerce extérieur

Introduction 04

Section 1 : le cadre générale du commerce extérieur et son évolution 04

1.1. Bref historique du commerce extérieur 04

1.1.1 Définition de commerce extérieur 05

1.2. Les théories du commerce international 05

1.2.1. Les théories traditionnelles du commerce international..... 05

1.2.2. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith 05

1.2.3. La théorie des avantages comparatifs de David Ricardo 06

1.2.4. Le théorème HOS 07

1.3. Les nouvelles théories du commerce international 08

1.3.1. La théorie de l'écart technologique 08

1.3.2. La différenciation des produits: moteur des échanges internationaux 08

1.3.2.1. Le rôle des économies d'échelle et de la différenciation des produits..... 09

1.3.2.2. Échanges internationaux et rendements croissants 09

1.3.2.3. Échanges internationaux et différenciation des produits..... 09

1.4. L'apport de la nouvelle théorie du commerce international en matière d'incitation à l'exportation..... 10

1.4.1. L'évolution du commerce extérieur en Algérie 10

Section 2 : les instruments de paiement et les documents du commerce extérieure 11

2.1. Le virement international 11

2.1.1. Définition du virement international 11

2.1.3.1 Le courrier 12

2.1.3.2. Le télégraphique Transfer (télex) 12

2.1.3.3. Le SWIFT 12

2.1.4. Avantages et inconvénients du virement international..... 13

2.2. Le chèque 14

2.2.1. Définition du chèque 14

Table des matières

2.2.2. Les intervenants de l'emploi du chèque	14
2.2.3. Le circuit du chèque à l'international.....	14
2.2.4. Avantages et inconvénients	15
2.3. La carte bancaire internationale	16
2.3.1. Définition	16
2.3.2. Les intervenants de la carte bancaire.....	16
2.2.3. Avantages et inconvénients	16
2.4. La lettre de change	17
2.4.1. Définition	17
2.4.2. Les intervenants.....	17
2.4.3. Avantages et inconvénients de la lettre de change	17
2.5. Le billet à ordre	18
2.5.1. Définition du billet à ordre	18
2.5.2. Les mentions d'un billet à ordre.....	18
2.5.3. Avantages et inconvénients du billet à ordre	18
2.6. Les documents utilisés en commerce extérieur.....	19
2.6.1. Contrat commercial	19
2.6.1.1. Définition du contrat de commercial	19
2.6.1.2. Effet du contrat du commerce international	19
2.6.1.3. Les forme du contrat commercial.....	20
2.6.1.4. Les principales clauses du contrat commercial	20
2.7. Les documents utilisés en matière de commerce	21
2.7.1. Les documents de prix.....	21
2.7.1.1. La facture pro-forma	21
2.7.1.2. La facture définitive (<i>commerciale</i>).....	22
2.7.1.3. La facture consulaire	22
2.7.1.4. La facture douanière.....	22
2.7.1.5. La facture provisoire	22
2.7.1.6. La facture d'acompte.....	22
2.7.2. Les documents de transport.....	22
2.7.2.1. En matière de transport maritime	23
2.7.2.2. En matière de transport aérien.....	24
2.7.2.3. En matière de transport routier	25
2.7.2.4. En matière de transport ferroviaire.....	26

Table des matières

2.7.2.5. En matière de transport fluvial	27
2.7.2.6. Le récépissé de colis postaux	27
2.7.2.7. Document de transport combiné FIATA (<i>multimodal</i>).....	27
2.8. Les documents d'assurances	27
2.8.1. La police d'assurance	27
2.8.2. Les certificats d'assurance	27
2.8.3. L'avenant.....	28
2.8.4. Les documents douaniers	28
2.8.4.1. Le certificat de circulation de marchandise (EUR 1).....	28
2.8.4.2. Déclaration de détail.....	28
2.9. Les documents annexes	28
2.9.1. Le certificat d'origine.....	28
2.9.2. Le certificat de provenance	28
2.9.3. La note de colisage	28
2.9.4. Le certificat de pesage (ou certificat de poids).....	29
2.9.5. Le certificat de qualité ou d'analyse.....	29
2.9.6. Le certificat sanitaire	29
2.9.7. Le certificat phytosanitaire.....	29
2.9.8. Le certificat d'inspection.....	29
Section 03 : La domiciliation bancaire	30
3.1. Définition de la domiciliation bancaire	30
3.2 La domiciliation des importations.....	30
3.2.1. Définition et objectif	30
3.3. Procédure de la domiciliation.....	31
3.3.1. La domiciliation des exportations	32
3.3.1.1. Définition et objectif	32
3.3.1.2. Ouverture du dossier de domiciliation à l'exportation.....	32
3.4. La gestion et le suivi du dossier de domiciliation	33
Conclusion de chapitre.....	35
Chapitre II : les techniques de paiement à l'international	
Introduction	36
Section 1 : les techniques de paiement non documentaire.....	36
1.1. L'encaissement simple	36
1.1.1. Définition	36

Table des matières

1.1.2. Les intervenants.....	36
1.1.3. Les avantages et les inconvénients de l'encaissement simple.....	37
1.2. Le contre remboursement.....	37
1.2.1. Définition	37
1.2.2. Les intervenants.....	37
1.2.3. Mécanisme de contre remboursement.....	38
1.2.4. Les avantages et les inconvénients du contre remboursement.....	38
1.2.5. Le compte à l'étranger	39
Section 2 : le crédit documentaire.....	39.
2.1. Définition	39
2.2. Les intervenants du crédit documentaire.....	39
2.3. Les objectif de crédit documentaire	40
2.4. Le cadre juridique du crédit documentaire	40
2.4.1. Le rôle de la chambre du commerce international dans l'évaluation de la notion de crédit documentaire.....	40
2.4.2. La nouvelle version des règles et usances uniformes(R.U.U600) relative aux crédits documentaires	41
2.4.3. Les principales modifications au 1er Juillet 2007.....	41
2.4.4. L'intérêt des R.U.U 600	42
2.5.5. Les caractéristiques de la nouvelle révision des R.U.U 600	42
2.5. Les différentes formes du crédit documentaire	42
2.5.1. Crédit documentaire irrévocable	42
2.5.2. Crédit documentaire irrévocable non confirmé.....	43
2.5.3. Crédit documentaire irrévocable et confirmé.....	43
2.5.4. Le crédit documentaire révocable	45
2.5.5. Crédits documentaires spéciaux	46
2.6. Le déroulement du crédit documentaire.....	47
2.7. Les avantages et les inconvénients de crédit documentaire	48
2.8. La couverture des risques liés au financement par le crédit documentaire.....	49
2.8.1. La couverture des risques pour L'importateur	49
2.8.2. La couverture des risques pour l'exportateur	49
2.8.3. La couverture des risques pour la banque émettrice	49
Section 3 : la remise documentaire	49
3.1. Définition	50
3.2. Les intervenants	50

Table des matières

3.3. Objectif de la remise documentaire.....	51
3.4. Aspect juridique de la remise documentaire	51
3.5. Déroulement de la remise documentaire	52
3.6. Les avantages et les inconvénients de la remise documentaire.....	54
3.7. La couverture des risques liés au financement par la remise documentaire	54
3.7.1 .La couverture des risques pour L'importateur	54
3.7.2. La couverture des risques pour l'exportateur.....	54
Conclusion de chapitre	56
Chapitre III : cas pratique déroulement d'un crédit documentaire et une remise documentaire initié par l'ENIEM, exécuté par la BEA	
Introduction.....	57
Section 1 : Présentation l'Entreprise ENIEM et sa banque BEA.....	57
1.1. Aperçu sur ENIEM.....	57
1.2. L'Entreprise ENIEM et le marché national.....	58
1.3. Les objectifs et les missions principales de l'ENIEM.....	58
1.3.1. Les objectifs de l'ENIEM	58
1.3.2. Les missions de l'ENIEM	58
1.4. Organisation générale de l'ENIEM.....	59
1.4.1. La direction générale	59
1.4.2. Les unités de l'ENIEM.....	59
1.4.2.1. Les unités de production	59
1.4.3. L'organigramme général de l'ENIEM	63
1.5. Présentation Banque Extérieure d'Algérie.....	64
1.5.1. Mission de l'agence BEA 098 Oued Aissi Tizi-Ouzou	65
1.5.2. L'Organisation de la Direction Générale	65
1.5.3. L'organigramme de la l'agence BEA 98 Oued Aissi Tizi-Ouzou	66
Section 2 : Etude d'une opération de crédit documentaire et une remise documentaire a l'importation au sein de l'ENIEM Agence BEA 098 de Tizi-Ouzou.....	67
2.1. Etude d'une opération de crédit documentaire	67
2.1.1. Déterminations des éléments dans le contrat commercial.....	67
2.1.2. Les conditions d'ouverture du crédit documentaire	67
2.1.3. La domiciliation bancaire.....	68
2.1.3.1. L'ouverture d'un dossier de domiciliation bancaire	68
2.1.3.2. Etablissement de la fiche de contrôle	69

Table des matières

2.1.3.3. Calcul des commissions et taxes sur la domiciliation	70
2.1.4. La demande d'ouverture du crédit documentaire.....	70
2.1.4.1. Confirmation de crédit	72
2.1.4.2. L'expédition de la marchandise	72
2.1.4.3. Le règlement.....	74
2.1.4.4. La réception de la marchandise	74
2.2. Etude d'une opération de la remise documentaire	78
2.2.1. Le déroulement d'une remise documentaire.....	79
2.2.1.1 La constitution du dossier d'une remise documentaire.....	79
2.2.1.2. Les documents exigés par le client.....	79
2.2.1.3. La réalisation d'une remise documentaire	79
2.2.4. L'apurement du dossier de domiciliation	80
Section 3 : Etude comparatifs entre le crédit documentaire et remise documentaire	81
3.1. Comparaison du déroulement du CREDOC et de la REMDOC.....	82
3.2. Comparaison des commissions du crédit documentaire et remise documentaire	84
3.3. Comparaison des différents intervenants et composants pour la Remdoc /Credoc	85
3.4. Synthèse des résultats comparatifs	86
3.5. Les avantages et les inconvénients des deux modalités	87
3.6. Recommandation.....	87
Conclusion de chapitre.....	89
Conclusion Général	90
Bibliographie	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Liste des annexes	

➤ **Résumé**

Au cour de traitement de notre thème sur l'étude comparative entre le crédit documentaire et la remise documentaire au sein de l'entreprise ENIEM

En effet, notre étude sur le crédit documentaire et la remise documentaire nous à permet de distinguer entre ces deux technique de financement, le crédit documentaire présent des points négatif relatifs essentiellement a sa procédure administrative complexe.

Les résultats les plus importants de cette étude montrent que la remise documentaire est une technique de paiement efficace et plus simple que le crédit documentaire dans le cas ou il existe une certaine confiance entre les opérateurs économique, mais c'est une technique incertaine qui fait supporter a l'exportateur de grandes risques dans le cas ou la confiance est rompu.

➤ **Abstract**

At the heart of our theme on the comparative study between documentary credit and documentary delivery within the company ENIEM

Indeed, our study on documentary credit and documentary remittance allows us to distinguish between these two financing techniques, documentary credit presents negative points relating essentially to its complex administrative procedure.

The most important results of this study show that documentary remittance is an efficient and simpler payment technique than documentary credit in cases where there is a certain trust between economic operators, but it is an uncertain technique that causes the exporter to bear great risks in the event of a breach of trust.